

Le Prix Courant

FONDÉ EN 1887.

MONTREAL, 2 MAI 1919

SPÉCIAL DU PRINTEMPS No 18



Avec cette affiche vous ferez un
gros commerce de peinture.



LA CHEMISE

GARANTIE

**JOHN FORSYTH
LIMITED**

KITCHENER - Ont.

Forsyth

MONTREAL :
513 Hôtel Windsor, Jos
Leonard et J. A. Poard,
représentants

QUEBEC :
24, rue Crémazie R. Le
page, représentant pour
la ville et la province de
Québec.

GREENSHIELDS LIMITED

Spécialistes en Fait de Fournitures de Maisons



“Tous nos amis ne sont pas nos clients, mais tous nos clients sont nos amis”.

LEQUEL ETES-VOUS?

RAPPROCHONS-NOUS

Nous avons des stocks complets de carpettes sans coutures Tapestry, Axminster et Wilton, avec des nattes et des lisières de passage de toutes les couleurs et de tous les dessins les plus nouveaux.

Le Célèbre Linoleum marqueté d'Armstrong & Nairn.
Aussi FELTOL, Prélart et Linoléum.

TROIS GRANDES OFFRES SPECIALES:

Bruxelles en jute, six très jolis patrons, fauves, verts et orientaux, 22 1-2 x 48 avec frange aux deux bouts. OFFRE SPECIALE à \$12.00 la douzaine.
Nattes Tapestry "Gordon," six patrons fauves, verts et orientaux, 27x 54, \$25.00 la douzaine.

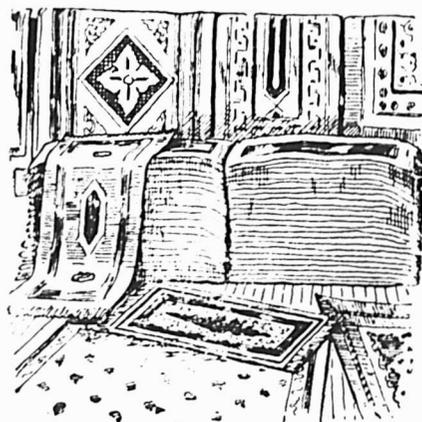
Nattes Axminster "Shield," 27 x 54, \$4.10 chacune
Nattes Axminster "Shield," 36 x 63, \$6.60 chacune

DRAPERIES:

Notre étalage de cretonnes, scrims, marquises, tulles à rideaux, rideaux Tapestry, rideaux en dentelle, tapis de table, tissus à capitonnage et velours de toutes les nuances, est l'un des plus considérables du Canada.

Stocks complets de couvre-pieds, couvertures, douillettes, oreillers, formes de coussin, balayeuses à tapis, prélarts et linoleums.

Commandes par la poste sollicitées et des échantillons soumis avec plaisir.



GREENSHIELDS LIMITED
17 CARRE VICTORIA - - MONTREAL

LIGNES REGULIERES ET NOUVEAUTES

EN FAIT DE

“Suitings” et d’Etoffes à Robes

Vous serez très content lorsque vous aurez vu notre choix considérable d’étoffes à robes pour l’été.

Voici quelques-uns des tissus les plus à la mode que nous offrons actuellement:

Soie Tussah, à rayures de fantaisie, sur fond naturel.

Tussahs, imprimés et unis.

Tussahs quadrillés de fantaisie.

Nouveaux Cantons à carreaux.

Shantung uni et Repscord de soie; toutes les nuances les plus nouvelles ainsi que les couleurs régulières.

Voiles rayés de soie; choix de plusieurs combinaisons d’effets à deux tons.

Voiles de coton de fantaisie; couleurs et dessins nouveaux spéciaux; patrons à gros dessins, à carreaux écossais et quadrillés, ainsi qu’à jolis effets Allover.



Nous nous ferons un plaisir de vous soumettre des échantillons sur demande ou notre représentant ira vous voir.

JOHN M. GARLAND, SON & CO., LIMITED

OTTAWA, Canada

MARCHANDISES SECHES EN GROS



C'est maintenant le temps de pousser la vente des Bas

Vous savez combien les femmes sont satisfaites quand elles ont essayé les bas "Three Eighties" -- la bonneterie "Sunshine" pour dames. Dites-leur donc qu'il y a une marque "Sunshine" spéciale pour chaque membre de la famille.

Qu'il y a "Little Darling" et "Little Daisy" pour fillettes; "Buster Brown" pour garçons; "Pedestrian" et "Marathon" pour hommes.

Toutes ces marques renferment les mêmes qualités supérieures qui font que les "Three Eighties" sont les bas de dames qui se vendent le plus.

Elles accueilleront avec plaisir cette information et votre département de bonneterie verra la marge de ses profits augmenter.

Chipman-Holton Knitting Company, Limited

Les plus gros Manufacturiers de Bonneterie du Canada.

USINES A HAMILTON ET WELLAND

Sunshine Hosiery

REGISTERED



Bustes émaillés,
couleur chair, pour
robes délicates.

Bustes d'hommes
de 32, 34, 36
pouces pour habits
à taille.



**DEMANDEZ NOS
CATALOGUES
GRATIS EN FRAN-
CAIS.**

contenant supports pour
merceries, habits, chape-
leries, fourrures, marchan-
dises sèches, modistes, etc.

Seuls Manufacturiers de la
Province de Québec

Delfosse & Cie.

247-249 rue Craig ouest
Fabrique: 1 à 19 rue
Hermine



Nous manufacturons et réparons les têtes en cire.
Seuls représentants des célèbres mannequins en cire de
Pierre Imans.



Notre Spécialité :

OVERALLS

(Salopettes)

“STAR BRAND”

A DOUBLE PIQURE, AVEC BOUTONS PATENTES EN CUIVRE

Nous manufacturons aussi des Jaquettes, Chemises,
Pantalons, etc. :: :: :: :: :: :: :: :: :: ::

CHAQUE ARTICLE GARANTI.
Soyez certain d'exiger les Salopettes **Star Brand**
de GOODHUE.

The J. B. GOODHUE Co., Limited
ROCK ISLAND, Que.

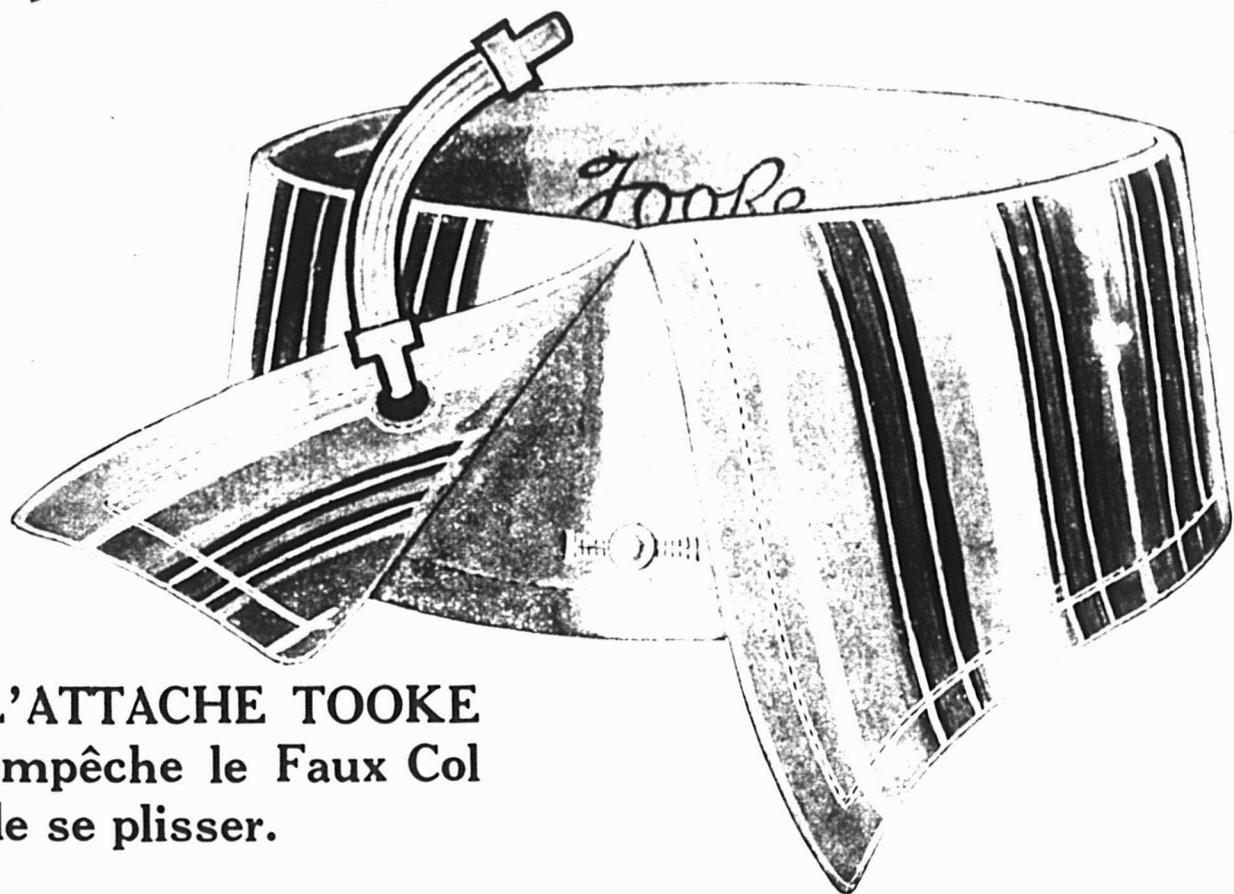
Agence de Montréal: 211 BATISSE DRUMMOND

Téléphone Up. 1129.

Tooke

FAUX COLS MOUS

AVEC ATTACHE BREVETEE



L'ATTACHE TOOKE
empêche le Faux Col
de se plisser.

C'est là l'IDÉE---

qui a révolutionné et popularisé le Faux Col Mou au Canada. L'IDEE DE L'ATTACHE TOOKE a pris naissance dans notre propre usine et est devenue une caractéristique exclusive des FAUX COLS MOUS DE TOOKE.

Notre échantillonnage pour la prochaine saison comprend l'assortiment le meilleur et le plus varié qui ait jamais été produit. Nous adressons par poste à tous nos clients notre nouveau Catalogue illustré à profusion. Si vous ne recevez pas le vôtre, faites-nous le savoir.

TOOKE BROS., Limited

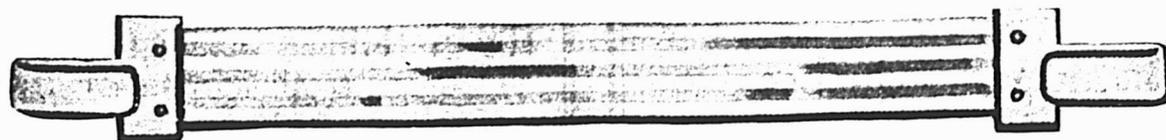
MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG

VANCOUVER

"L'Attache Exclusive de Tooke"



Brevetée en Avril 1917.

CHAISES

Vous pouvez trouver qu'il est difficile de vous approvisionner de ce dont vous avez besoin en fait de chaises modèles réguliers de vente certaine, pour votre commerce du printemps. Mais ce ne sera pas le cas si vous êtes familier avec la "Ligne Stanfold." La série comprend un assortiment varié de

Chaises de Salle à Manger, de Cuisine, de Véranda et d'Ameublement

Et chaque article représente ce qu'il y a de mieux en dessin, ce qu'il y a de plus complet dans la façon et le fini et une valeur sans égale. Mettez-vous en rapports avec nous et nous vous enverrons des illustrations et des prix de nos articles.

**The Stanfold Chair
Mfg. Co.**

Princeville, Québec
(STANFOLD)

**Seuls les Sous-Vêtements de la
Meilleure Qualité portent cette
Marque de Fabrique**



**VOYEZ SI LE MOUTON SE TROUVE SUR CHAQUE
VETEMENT.**

Les "CEETEE" (sous-vêtements irrétrécissables pure laine) sont fabriqués entièrement avec de la laine de Mérinos australienne de la meilleure qualité — parfaitement peignée et nettoyée. Notre procédé spécial enlève toutes les fibres courtes et les matières étrangères, faisant disparaître de la peau, toute possibilité d'irriter. Nos sous-vêtements sont si doux, qu'un enfant peut les porter.

Chaque vêtement "CEETEE" est façonné par le véritable procédé de tricotage d'après la forme du corps.

Il est fait avec bords surjetés, tricotés à même (non cousus), de sorte qu'il ne peut se défaire.

Marchands! Donnez votre commande maintenant et soyez prêts à répondre à la demande que vous savez certaine de se produire de la part des gens les plus difficiles à servir de votre localité. Si vous avez déjà vendu des sous-vêtements "CEETEE" vous devez connaître le contentement de vendre un produit garanti de qualité supérieure. Si vous n'avez pas encore vendu le "CEETEE" voici votre chance de prendre votre part des gros profits et de la clientèle satisfaite résultant de la vente des "CEETEE".

Faits dans toutes les grandeurs et pesanteurs pour hommes, femmes et enfants.

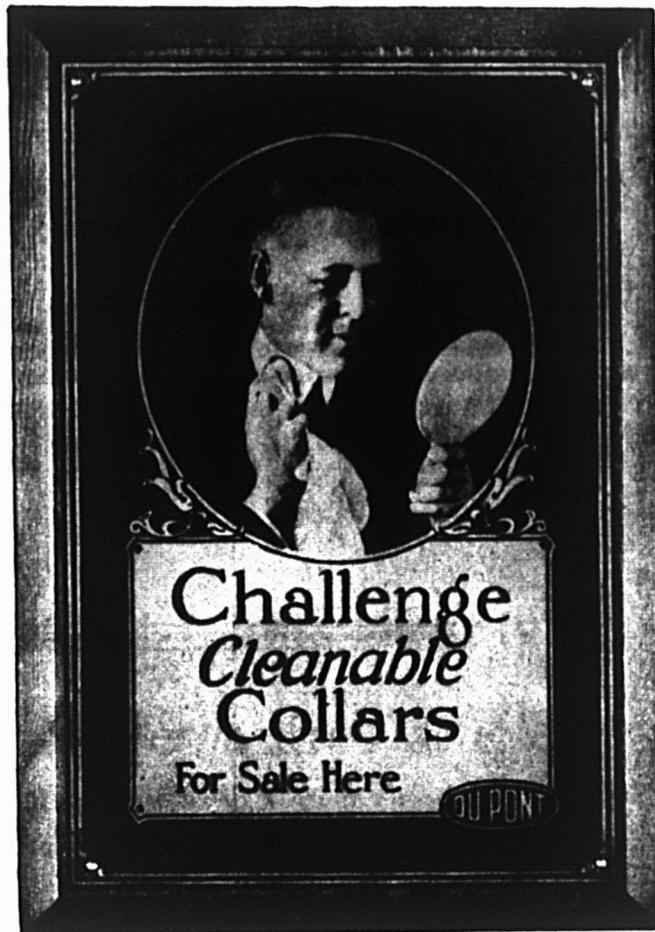
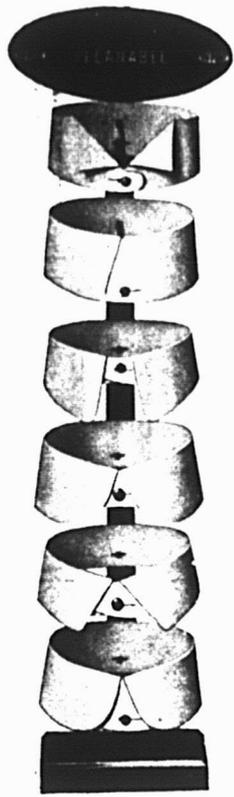
The C. Turnbull Company of Galt, Ltd
MANUFACTURIERS

GALT

ONTARIO



DU PONT CANADIAN INDUSTRIES



Faux Cols Lavables "CHALLENGE"

NOUS voudrions que tous les marchands qui vendent les "faux cols lavables Challenge" aient dans leur magasin un support à faux cols pour comptoir.

Placez-le dans votre vitrine ou sur votre comptoir avec un choix de "faux cols lavables Challenge" et voyez avec quelle rapidité le chiffre de vos ventes augmente.

Avec leur fini imitant l'acajou, ces supports peuvent s'harmoniser avec toutes les garnitures ordinaires de magasin.

ECRIVEZ AUJOURD'HUI

The Arlington Co. of Canada Ltd.

63 BAY ST., TORONTO,

BUREAU DES VENTES:

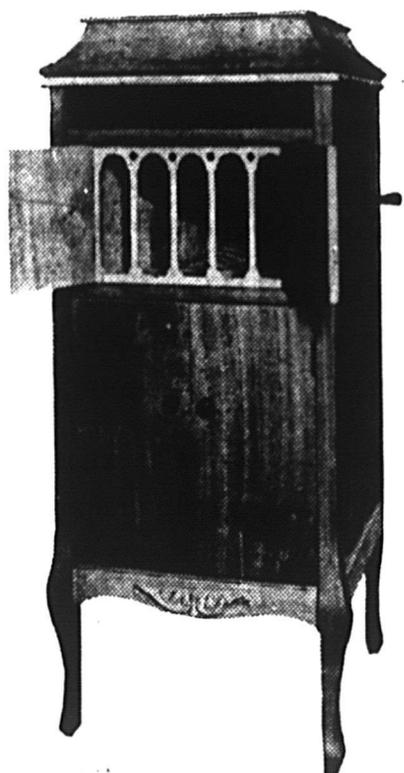
MONTREAL

Immeuble Read
45 rue Saint-Alexandre

WINNIPEG

Travellers Building
Bannatyne Street.

DU PONT



LES NOUVEAUX LOCAUX

DU

PHONOGRAPHE

NOUS désirons aviser nos nombreux clients du déménagement de nos bureaux et ateliers des 80-84 rue St. Denis aux 29-33 rue ST-PAUL EST, où nous serons heureux de recevoir la visite des marchands de musique.

La grande demande pour nos PHONOGRAPHERS CORONA nous a mis dans l'agréable nécessité de nous agrandir et d'occuper à l'avenir une bâtisse de 4 étages, située entre celles de la Cie Létang et de la Maison L.H. Hébert.

NOTRE PROPOSITION SPECIALE intéresse tous les marchands de villes ou de villages, elle ne peut manquer de vous être avantageuse parce que c'est une offre nouvelle et qui vous attire des affaires par la force même des choses. Voyez notre représentant ou mettez-vous en rapport avec nous pour plus amples informations.

Notez notre nouvelle adresse

CORONA PHONOGRAPH CO.,
LIMITED

29-33 rue St-Paul Est - - - MONTREAL



*DEUX TANNERIES
CINQ FABRIQUES*

Beaux Gants de toilette.

Mitaines et Gants de travail.

Chandails et autres articles tricotés.

Mocassins et Larrigans.

Vêtements doublés en peau de mouton.

Vêtements MacKinaw.

Nous sommes au premier rang en tout ce qui concerne ces lignes. Ecrivez-nous pour avoir nos prix avant d'acheter.

ACME GLOVE WORKS

LIMITED

MONTREAL

MARIEVILLE

JOLIETTE

SAINT-TITE

Pour le Commerce des Nouveautés

Nous attirons votre attention sur une quantité énorme de coupons de toutes sortes, en stock à nos magasins: **cotons jaune et blanc, Zéphyr, Mousseline, Indienne, cachemire, Coton, etc.**

OFFRE EXTRA SPECIALE POUR L'ETE: Canton soie et coton, de 36 pouces, à 42½ cts la verge. Couleurs: Ivoire, Maïs, Sable, Bleu ciel, Rose, Vert pomme, Vieux Rose, Brun, Cardinal, Bleu marine, Noir.

SPECIAL: Gants de Printemps.

GANTS en coton pour Enfants à **\$3.00** la douz., nuances: blanc, noir, gris, pointures: 3 à 6.

GANTS en fil de Lisle pour Enfants à **\$4.75** la douz., nuances: blanc, noir, gris, pointures 3 à 6.

GANTS en fil de Lisle pour Dames, à **\$4.50** la douz., nuances: blanc, noir, gris, pointures: 6 à 8.

GANTS en soie pure pour Dames à **\$7.50** la douz., nuances: blanc et noir, pointures 6 à 8.

GANTS en soie pure pour Dames, à **\$8.00** la douz., en gris, pointures: 6 à 8.

BAS.

BAS à côtes, finis en coton, blancs, noirs et bruns; grands: 5 à 10 pouces. Prix **\$3.00** à **\$6.25** la douz. pour les grands points.

OCCASION EXCEPTIONNELLE:

PATE à chaussures Day & Martin en noir et Tan 480 grosses.

SERGE:

VALEUR SPECIALE en serge "tout laine" noire et bleue, 54 pouces à **\$3.25**.

CHAUSSONS:

Notre assortiment de Chaussons pour enfants est complet à présent à des prix variant de **\$7.50** à **\$26.00** la grosse.

VENTE SPECIALE:

DAMAS de table blanchi, 56 pouces, **.50** cents.

DAMAS de table blanchi, 64 pouces, **.65** cents.

Voyez ce dont vous avez besoin dans ces articles et donnez-nous votre commande, qui recevra notre meilleure attention.

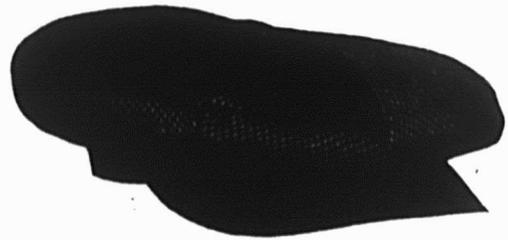
Hodgson Sumner & Co., Ltd

83 A 91 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL.

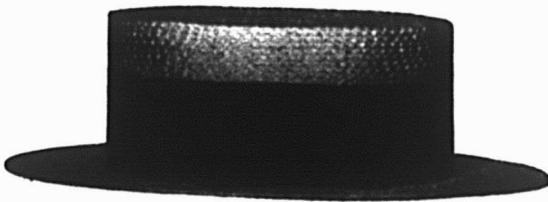
Assortissez-vous

() CHEZ ()

CORISTINE



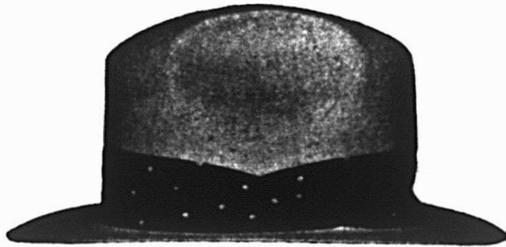
306—Soisette, grise foncée, pour hommes. La douzaine \$9.00



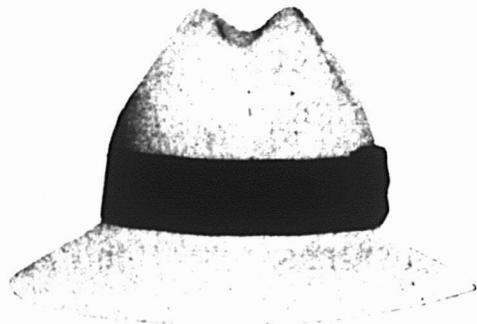
1489 — Paille "Sennit," pour hommes. La douzaine, \$26.00, \$30.00, \$34.00 et \$39.00



1275—Paille Canton, pour hommes. La douzaine \$7.50



1404—Panama Toyo, pour hommes. Bande noire ou de couleur. La douzaine, \$18.00, \$22.50 et \$27.00



1394—Panama Toyo, pour garçons. La douzaine \$19.50



370—Toile rayée, pour enfants. La douzaine \$6.00



393—Toile fantaisie, pour enfants. La douzaine \$8.00

Si vous avez besoin d'autres modèles, demandez-les, nous les avons, notre stock est complet.

James Coristine & Co., Limited, Montréal.

Le Flot de nos Marchandises Part de Montréal

POUR ALLER DIRECTEMENT AUX MEILLEURS MAGASINS D'ARTICLES
POUR HOMMES.

Toutes des marchandises de qualité, prêtes à subir l'examen le
plus sévère et trouvées correctes par les censeurs les plus sévères:
les acheteurs difficiles.

Chemises pour Hommes

Chemises

"RACINE"

pour le travail

CHEMISES "RACINE" POUR
OUVRIERS.

Chemises Fines

"HERO"

pour le bureau

JOLIES CHEMISES "HERO"

Tres Jolies Chemises

"STRAND" (Chemises de luxe)

pour la toilette

"STRAND" (Chemises de luxe)

Toutes ces chemises représentent une excellente valeur aux points de vue
de la BEAUTE du PATRON, de L'AJUSTEMENT, de la COUPE et du FINI.

Vous Verrez cette Etiquette

quand vous passerez devant les vitrines des magasins affairés.

ALPHONSE RACINE, Limitée

TOUT EN FAIT D'ARTICLES POUR HOMMES.

60-82 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - MONTREAL

FABRIQUES: rue Beaubien, Montréal; St. Denis, St. Hyacinthe.

BUREAUX DE VENTES PERMANENTS: Sydney, N.E., Québec, Sherbrooke, Trois-
Rivières, Ottawa, 111 rue Sparks; Toronto, 123 Bay Street.

Renseignements fournis par la maison
ALPHONSE RACINE, LIMITEE

Les prix des marchandises sèches ont atteint leur plus bas niveau, et toutes les lignes régulières telles que les tissus de coton et les articles tricotés ainsi que les lainages accusent un affermissement général de prix sur tout le marché.

Un certain nombre de hausses ou de baisses pour les marchandises de la saison ont été faites continuellement ces deux derniers mois par les manufacturiers.

Les manufacturiers canadiens sont occupés à remplir des commandes pour l'Europe, où tout manque.

Avec la hausse des salaires, celle du coût de la matière première et l'augmentation des dépenses d'administration les réductions des prix sont impossibles.

Tout cela veut dire :

**N'ATTENDEZ PAS QUE LA
SAISON SOIT COMMENCEE**

Achetez des marchandises régulières (standard)

Préparez-vous dès maintenant pour le gros commerce de l'automne.

ALPHONSE RACINE LIMITEE

"LA MAISON PAR EXCELLENCE DE NOUVEAUTES AU CANADA"

60-80, rue Saint-Paul Ouest, Montréal, Canada.

SALLES D'ECHANTILLONS:

Ottawa Québec Trois-Rivières Sherbrooke Sydney, N.E. Toronto

MANUFACTURES:

Rue Beaubien, Montréal.

Saint-Denis, Saint-Hyacinthe

Messieurs les Marchands de Nouveautés,

Nous avons une organisation qui devrait vous donner complète satisfaction.

Notre RAYON D'INFORMATION vous donnera, avec plaisir, tous les renseignements que vous voudrez bien lui demander, et cela, le jour même de la réception de votre demande.

Notre RAYON des VENTES se tient, par l'entremise des représentants dans les grands centres, au courant des prix du marché.

Notre RAYON des RECLAMATIONS est toujours à votre disposition et anxieux de vous éviter des ennuis inutiles.

Les commandes pour livraison par messageries sont expédiées le même jour. Les commandes prises par nos représentants sont expédiées sans délais et nous donnons une attention toute particulière aux balances de ces commandes.

Nous vous faisons de plus bénéficier de notre expérience comme manufacturiers de Bas, Chemises, Chemises négligées, Chemises de travail et Salopettes. Nous n'avons pas de nom "SPECIAUX" pour ces lignes mais nos prix sont "SPECIAUX" parce que nous n'y incluons que le profit du fabricant.

**ECRIVEZ, TELEGRAPHIEZ OU TELEPHONEZ VOTRE COMMANDE
NOUS Y APPORTERONS NOS SOINS LES MEILLEURS
ET LES PLUS RAPIDES.**

P. P. Martin & Cie, Limitée

Fabricants et Marchands de Nouveautés en gros

MAISON FONDÉE EN 1845

50 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL

Télep. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 Rue Sparke
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 52 Rue Bay.

Gants "The Kayser"

en véritable
chamoisette,
faits au Canada

L'Imitation est le Plus Beau Compliment

C'est là une vérité admise par tout le monde, mais le nombre des imitateurs du fameux gant de Chamoisette est tellement considérable que l'on fait actuellement un véritable abus de ce nom désignant un produit de haute qualité. C'est la raison pour laquelle nous croyons qu'une explication de notre part devient nécessaire, non seulement dans notre intérêt, mais pour la protection des marchands et celle du public en général.

"CHAMOISSETTE" est une Marque Enregistrée

Les inventeurs du gant en Chamoisette bien connu et les propriétaires d'une marque de commerce enregistrée sous ce nom sont la Kayser Company, Incorporée, les plus grands manufacturiers de gants en soie et autres tissus, bas, sous-vêtements, etc., du monde.

"CHAMOISSETTE" est le nom donné par la Kayser Company à un tissu de haute qualité fait d'après un procédé spécial de séchage et de rétrécissage qui le rend remarquablement approprié pour la fabrication de gants, pour dames et messieurs. Le nom Chamoisette est devenu si rapidement populaire qu'il est pour l'acheteur en général le terme reconnu pour désigner ce genre de gants. Naturellement, cela a eu pour résultat l'inévitable imitation. Aussi voyons-nous un grand nombre de gants mis en vente sous un nom similaire; certaines gens vont même jusqu'à employer le mot "Chamoisette."

LE MARCHÉ EST INONDE DE MAUVAISES IMITATIONS

Actuellement le marché est inondé d'imitations bon marché n'ayant pas plus le droit de porter le nom "Chamoisette" que n'en avaient certains tissus mélangés d'être appelés "pure soie" et "pure laine" durant la guerre.

Au contraire, le "Chamoisette Kayser" a continuellement maintenu sa qualité — il l'a même améliorée, si possible. Les gants "Chamoisette Kayser" ont une certaine uniformité de qualité, de teint et de fini qui préserve leur élasticité et assure un service de beaucoup supérieur à celui donné par les imitations.

Les marchands qui tiennent à conserver leur bon renom et celui des marchandises de première qualité devraient, par suite, voir à ce que seuls les véritables gants en Chamoisette soient vendus sous ce nom et à ce que les imitations bon marché soient considérées pour ce qu'elles valent.

Tous les véritables gants en Chamoisette portent la marque de fabrique ci-dessus et ils sont vendus au Canada seulement par

PERRIN FRERES & CIE.

IMMEUBLE SOMMER, MONTREAL.

Voici la Saison où les Affaires par
Lettres Peuvent être Faites avec
Profit---

*Ecrivez Chez **BROCK***

Vos commandes par poste
seront remplies avec ex-
actitude et à votre satis-
faction et les marchandises
vous seront expédiées le
jour même de la réception
de votre commande.

LA CIE. W. R. BROCK Limitée

Nouveautés en Gros

230, rue Notre-Dame Ouest - - Montréal

Parapluies— Ombrelles— Cannes—

Nous fabriquons pour le commerce de détail des parapluies pour hommes et dames en des qualités à bon marché, à prix moyens, et chers.

Nos parapluies sont fabriqués, soit pour valises, soit en formes ordinaires. Le parapluie de valise est très pratique quand on voyage, puisqu'il tient dans une valise de vingt-quatre pouces.

Nous montrons dès maintenant des en-tout-cas, pour dames et enfants, pour la prochaine saison.

The Brophey Umbrella Co., Ltd.
266 Rue King Ouest. - - Toronto.

Représentant: M. P. C. ADAIR, 318 Kings Hall Building,
rue Sainte-Catherine-Ouest, Montréal (P.Q.).

Bretelles Brophey - Chester

Le tissu élastique employé dans la fabrication de cette marque de bretelles est le meilleur que l'on puisse trouver sur le marché. Il est tissé dans nos propres fabriques et nous apportons une attention toute spéciale à la qualité du fil de caoutchouc employé. Seul, le meilleur caoutchouc épais, frais taillé, est assez bon pour les Bretelles Brophey-Chester. Notre tissu élastique n'est pas tissé uniquement pour lui donner une belle apparence, mais plutôt pour assurer le plus long service au client. En conséquence, vous avez la certitude que vos clients seront satisfaits si vous leur vendez des Bretelles de la marque Brophey-Chester.

The Brophey Suspender Co., Ltd.

Bureau et fabrique: **TORONTO** Salle d'exposition:
472 rue Bathurst. 226 rue King Ouest.

Représentant: M. P. C. ADAIR, 318 Kings Hall Building,
rue Sainte-Catherine-Ouest, Montréal (P.Q.).

Toiles de Fantaisie

*Toiles Madère brodées à la main.
Renaissance.*

Travail à brins tirés.

Fils, Peri Lusta,

*Cotons mercerisés, Corde Crystal,
Soie artificielle.*

Toutes les lignes en stock ainsi qu'un choix complet d'ouvrages artistiques à l'aiguille et d'accessoires.

JENNINGS & WILSON

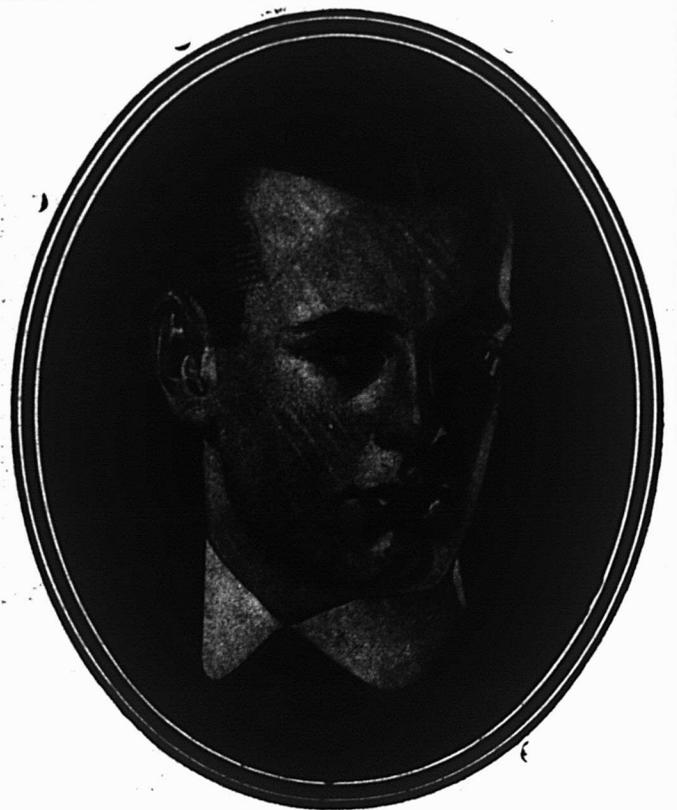
Toiles de fantaisie et ouvrages artistiques
à l'aiguille

62 BAY STREET, TORONTO

Représentants canadiens:

CAMPBELL, METZGER & JACOBSON

"Peri-lusta"
Fils à broderie.



"MONROE" un
FAUX-COL ARROW
Pour le Printemps

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



— Cette ETIQUETTE AVEC CACHET ROUGE
garantit chaque paire !

LES BRETELLES
EZÉ
de King

sont encore faites des meilleurs tissus,
métal et garnitures — c'est la raison pour
laquelle cette étiquette est mise sur cha-
que paire et elle garantit à votre client
UNE ANNEE de satisfaction parfaite.

LEUR
CONSTRUCTION
EN FAIT LES
MEILLEURES
SUR LE
MARCHÉ



TOUTES LES PARTIES EN
METAL SONT EN CUIVRE
SOLIDE, superbement poli,
garanti ne pas rouiller.

Les cordes à coulisse sont
les plus jolies qui soient fai-
tes, spécialement vernissées
et chimiquement renforcées.
Les tiges sont en croisé épais
ou en fille fin de qualité ex-
ceptionnelle.

Agrafes se détachant rapi-
dement.

Les tubes à travers lesquels
les cordes glissent si facile-
ment sont garnis à l'inté-
rieur d'une couche spéciale
de cuivre pour empêcher les
cordes de se couper.

Mises par demi-douzaines dans une jolie
boîte jaune.

ANNONCES PARTOUT — SUPERBES
CARTES D'ETALAGE GRATIS.

Faites au Canada par
The KING SUSPENDER AND
NECKWEAR CO., Toronto
Fabricants de tous les produits
"King Quality"

Représentant pour la
province de Québec:

(Montréal excepté)

M. OMER PARÉ

174 rue Richardson,
Québec.



PACIFIC MILLS

LAWRENCE, MASS.

DOVER, N.H.

COLUMBIA, S.C.

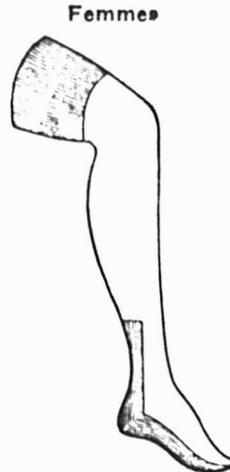
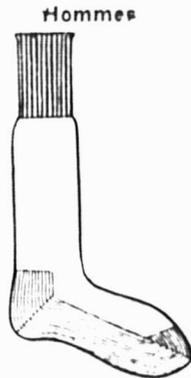
possèdent les plus grands ateliers d'impression d'étoffes du monde, avec une production sans rivale de tissus imprimés, d'articles en coton teints et blanchis, et sont aussi les plus importants manufacturiers d'étoffes à robes à trame de coton et tout-laine.

LAWRENCE & CO., Agents de Vente

Boston. New-York, Philadelphie, Chicago, St-Louis, San Francisco, Londres (Angleterre)

BAS "CIRCLE - BAR"

LES
POUR



SONT DES MARCHANDISES D'UNE "VERITABLE VALEUR"

Ils se vendent toujours. Donnent satisfaction à ceux qui les portent et vous les vendez à un prix qui vous laisse un bon profit — chose à laquelle vous tenez surtout.

Si vous tenez à avoir des chaussettes et des bas recommandables pour l'automne, avec livraison en octobre ou en novembre (notre production est maintenant vendue jusqu'à la fin de septembre), en cashmerino, en cachemire ou en soie, nous sollicitons vos commandes.

M. E. Hamel, No 66 rue de l'Eglise, Québec, est notre représentant pour la province de Québec, (en dehors de Montréal). M. R. C. Payser, 214 édifice Drummond, est notre représentant pour la ville de Montréal.

The Circle-Bar Knitting Co. Kincardine, Ont.
WILLIAM MITCHELL, PRESIDENT.

TEL., MAIN 8157

Duchesneau Limitée

51 rue St-Paul Est, MONTRÉAL

*Importateurs de Marchandises
Françaises, Anglaises, Américaines et Japonaises*

SPECIALITES:

Parfumerie, Articles de toilette, Jouets en tous genres.

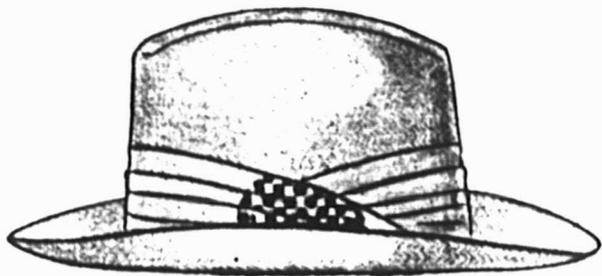
Articles de sport et articles de fumeurs.

Articles religieux, spécialité pour pèlerinage.

Assortiment le plus complet de Montréal.

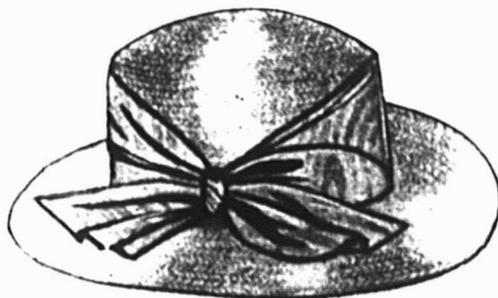
Les prix défient toute compétition.

UNE VISITE EST SOLLICITEE.



FEDORA SPECIAL

9844—Panama pour hommes, la douzaine \$15.00
 En chip, la douzaine \$7.00 à \$16.50



9615—Panama pour dames, la douzaine \$18.00
 25 lignes, de \$18.00 à \$30.00 la douzaine.



FILLETTES ET ENFANTS

9651—Panama, la douzaine \$18.00
 9524—Panama, la douzaine \$15.00
 10 autres différentes lignes de \$15.00 à \$25.00



GARÇONS

9653—Panama, la douzaine \$21.00
 9654—Panama, la douzaine \$21.00

DESPAROIS, GARNEAU & CIE, Limitée

465, rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

CHAPEAUX, CASQUETTES ET FOURRURES EN GROS.

RENDEZ VOS ETALAGES ATTRAYANTS EN VOUS SERVANT DES

Bustes en Cire; Formes d'étalage émaillées lavables pour vêtements de dames et enfants, Cois de dentelle, Bonneterie, et Fixtures de toutes sortes de

DALE

LA FORME CAMISOLE NATURE DE DALE

(La forme la plus parfaite et la plus vivante qu'il y ait sur le marché.)

aide à vendre les camisoles qui sont un de vos articles les plus populaires, parce qu'ils combinent l'utilité, l'élégance et le charme.

NOS BUSTES EN CIRE
 pour l'étalage des
Chapeaux, Robes de Soirée, etc.,

ne sont pas surpassés par ceux de toute autre fabrication.



L'augmentation constante de la demande pour nos articles d'étalage nous a mis dans l'agréable nécessité d'agrandir encore notre usine.

DALE WAX FIGURE CO., LIMITED, TORONTO.

A Montréal: P. R. Munro, 150 rue Bleury



“Depuis près d'un quart de siècle, nous vendons les Salopettes “WARWICK” ; nos clients sont satisfaits et nous faisons de bons profits.”

LES deux marchands que vous voyez sur cette vignette sont satisfaits des Salopettes “WARWICK” , ils réalisent de bons profits, ils donnent satisfaction à leurs clients : N'ont-ils pas tout ce qui est nécessaire ?

Avez-vous de bons profits sur les lignes que vous tenez ?

Pourquoi ne faites-vous pas comme les milliers de marchands qui ont nos lignes, pourquoi n'avez-vous pas dans votre magasin une ligne complète de nos marchandises ?... Ligne payante et que vous pouvez avoir tous les jours de nous.

Avec nos overalls, vous n'avez jamais de balance de stock.

Voulez-vous que nous vous envoyions un de nos voyageurs, ou désirez-vous recevoir une commande d'échantillons ?

WARWICK OVERALL CO. - Warwick, Qué.

DUPLEX

AVEC cette bretelle bien connue offerte maintenant sur une base de 50%, nous nous attendons en toute confiance à la voir occuper encore une fois son rang comme la bretelle en corde qui se vend le plus au pays après la bretelle President. La qualité n'a pas été sacrifiée pour offrir cette réduction de prix ; elle a été rigoureusement maintenue. Nous avons un gros stock de façon à assurer une prompte livraison.

Dominion Suspender Co.

LIMITED

NIAGARA FALLS, ONT.

Bretelles, jarretelles et bandes pour les bras.

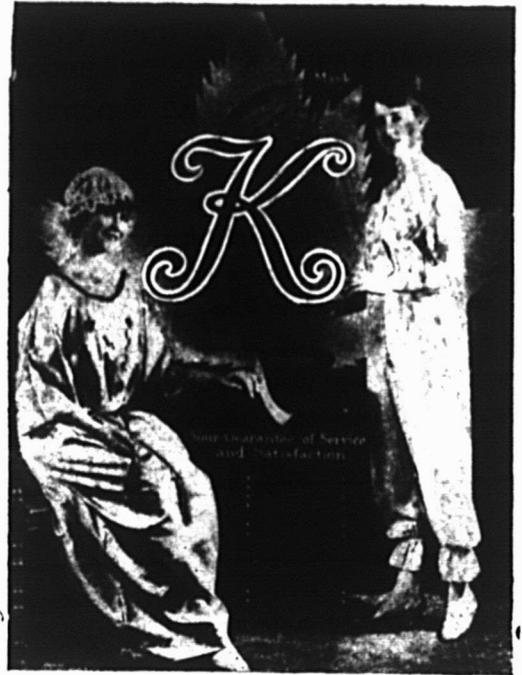
Nous fabriquons toutes les lignes populaires de bretelles. La "Linend" avec bouts en tissu est notre meilleure bretelle de toilette.

Aussi jarretelles avec agrafes simples ou doubles ; bandes pour les bras -- une grande variété au choix.

Nous fabriquons "les jarretelles et bandes pour les bras, marque "HESSCO," avec fini ivoire et garanties ne pas rouiller.

The Kitchener Suspender Co.
LIMITED.

KITCHENER - ONT.



KIMONOS KASSAB

Les Kimonos Kassab répondent à la demande des femmes difficiles "qui suivent la mode".

SOUS-VETEMENTS DE SOIE KASSAB

Les sous-vêtements de soie Kassab sont ceux que les femmes préfèrent. Les marchands qui tiennent à faire le plus de ventes possibles y gagneraient à examiner cette ligne avec soin.

KASSAB KIMONO MFG. CO.

37 rue Mayor,

Montréal.

TOWERS

"Préservent de l'humidité"

PLUS DE VENTES — PLUS DE PROFITS

En vendant des vêtements imperméables que vous pouvez recommander comme garantis sous tous rapports par les manufacturiers, vous avez des clients satisfaits — vous faites plus de ventes, plus de profits. Nous offrons une ligne complète de vêtements imperméables de la marque "Towers Fish" qui résisteront à l'usure le plus dur et protégeront parfaitement contre la pluie.

Ecrivez-nous pour avoir des renseignements ainsi que nos prix.

TOWER CANADIAN Limited

Toronto, Halifax, Vancouver



SERVICE
D'UN
OCEAN
A
L'AUTRE



La Mode offre actuellement à tous les marchands l'occasion d'augmenter grandement leurs profits sur la vente des sacoches à mailles pour costumes et d'attirer à leur magasin la meilleure classe d'acheteuses. Rien n'indique mieux le progrès d'un magasin que d'être prêt à étaler les modèles les plus nouveaux dès qu'ils sont mis sur le marché. Les

SACOCHE A MAILLES POUR COSTUMES
EN VELOURS ET EN SOIE COMBINES.

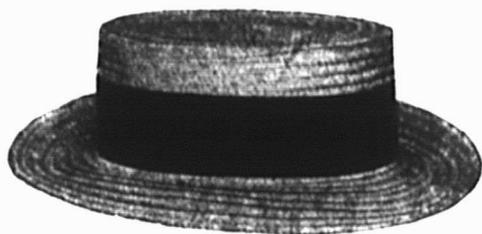
SACOCHE A MAILLES UNIES ET BOURSES
POUR LA MONNAIE.

sont faites d'un modèle s'harmonisant aux divers genres de costumes à la mode du jour et cette innovation devient rapidement de plus en plus populaire chez les élégantes.

Consultez votre fournisseur le plus proche.

Whiting & Davis Co.

SHERBROOKE, QUE.



No 71617—\$8.50, \$15.00, \$21.00 la douzaine.

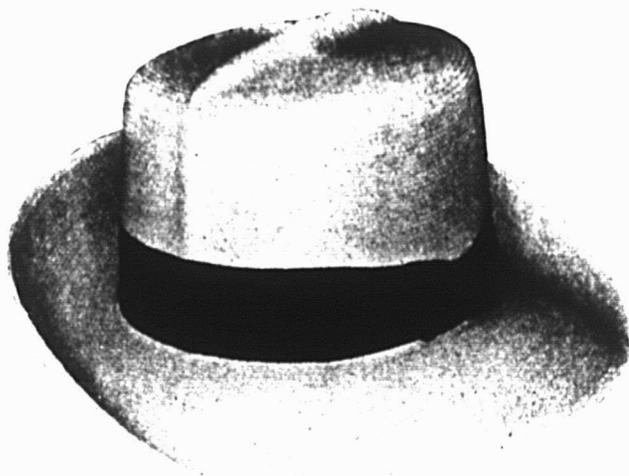
VOICI la saison des chapeaux légers. Les chapeliers, les marchands de nouveautés et les marchands de spécialités pour hommes qui mettent en étalage les modèles "REDMOND" font des clients réguliers des simples passants.

Prompte attention aux commandes par lettres.

The Redmond Company
LIMITED

187 Rue Inspecteur, Montréal.

CHAPEAUX DE PAILLE REDMOND



No 2041—\$13.50 la douz.

Chemises "REGAL"

**En stock assortiment complet de
Chemises pour livraison du printemps et de l'été.**

*Demandez des renseignements à nos agents de la province
de Québec dont les noms suivent :*

E. O. BARETTE & CO., LTEE., 301 rue St-Jacques, MONTREAL

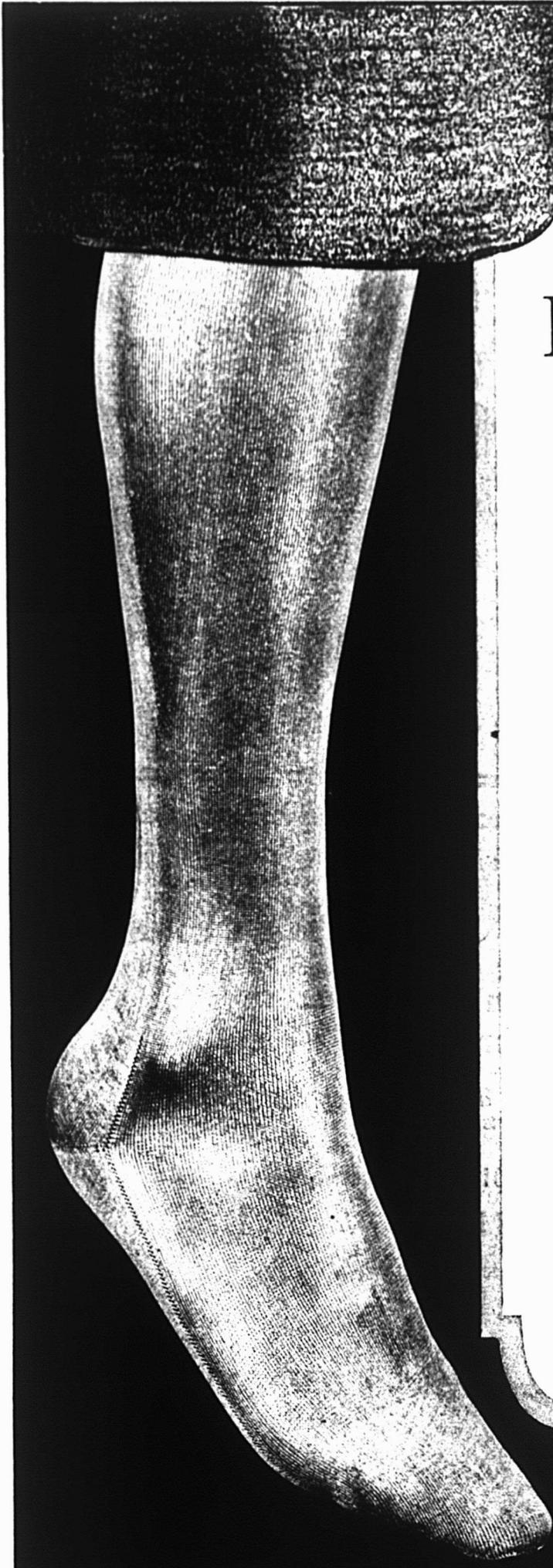
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, MONTREAL

J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, QUEBEC

THE *Regal*

**SHIRT COMPANY
LIMITED**

HAMILTON - CANADA



Cette Photographie

fait voir avec quelle perfection le Bas Sans Couture en Forme Mercury pour femmes s'ajuste à la cheville, au talon et au bout du pied.

Ce bas est tricoté par des machines spéciales. Il est façonné en forme sur les côtés — c'est pour cela qu'il donne la coupe mince et jolie

SANS UN PLI A LA CHEVILLE

Il est également très large du haut — un confort spécial que les femme apprécient.

Le Bas Sans Couture en Forme Mercury pour femmes a obtenu un grand succès dès le premier jour que nous l'avons mis sur le marché. Ses ventes ont augmenté d'une manière merveilleuse.

En cachemire, en coton, en Lille mercerisé; toutes les nuances principales au choix.

Aussi Bas Mercury en pure soie et Bas de Sport Mercury pour femmes; en soie et en laine et autres mélanges.

Une ligne complète de chaussettes pour hommes ainsi que d'excellentes lignes pour les enfants.

Les Bas MERCURY vous amèneront des clients.

Mercury

Hosiery

Mercury Mills, Limited

Hamilton, Canada



Il y aura une autre grande demande, cet été, pour les combinaisons Carhartt pour enfants.

B IEN que nous nous rendions compte combien ces vêtements étaient bons, avec quel plaisir ils seraient accueillis par les mères, nous avons été étonnés de la manière avec laquelle les commandes ont afflué l'an dernier pour ce populaire modèle de salopettes pour enfants.

Toutefois, lorsque nous y songeons, ce résultat ne nous surprend pas après tout. Depuis longtemps, les mères voulaient avoir quelque chose pour protéger les meilleurs vêtements de leurs enfants et en même temps tenir ces derniers proprement. Les combinaisons de Carhartt pour enfants répondent à ces deux besoins. Ils protègent parfaitement les bas et les vêtements des enfants et ils leur donnent en même temps une apparence élégante et propre.

Revêtus d'une combinaison en un seul morceau de Carhartt, les enfants peuvent se débattre et jouer tant qu'ils voudront. D'une coupe ample et jolie, les Combinaisons de Carhartt sont avec piqûres doubles partout et elles ont des boutons d'écaille soli-



dement cousus. Elles sont faites spécialement pour résister à l'usage dur. Elles sont en denim uni et de fantaisie, de grandeurs variées et il suffit de les montrer pour les vendre immédiatement.

Les combinaisons de Carhartt pour enfants sont actuellement très annoncées dans plusieurs revues féminines, reçues dans toutes les parties du Dominion. Cette publicité va accroître la demande pour ces populaires vêtements et ce sera une source de profits pour le marchand qui les vend.

Envoyez votre commande pour un choix d'échantillons. Vous les aimerez, de même que vos clientes. Les prix ont atteint leur limite de baisse; le marché du coton est à la hausse par suite de la demande anormale pour la matière première et les prix au lieu de baisser vont plutôt hausser. En plus, il y a un gros commerce d'importation en perspective, de sorte que, à tout considérer, il serait sage pour vous de donner votre commande maintenant pendant que nous pouvons la remplir.

Hamilton Carhartt Cotton Mills Limited,

Manufacturiers de gants de travail et de salopettes pour hommes ainsi que des combinaisons Carhartt pour hommes, femmes et enfants.

TORONTO,

MONTREAL,

WINNIPEG,

VANCOUVER.

La Cravate Chic Niagara

EN POPELINE DE SOIE



Assortiment complet de vingt-quatre couleurs

\$8.00 la douzaine

La meilleure et la plus avantageuse
des cravates à un dollar, sur le
marché.

CRAVATES NEGLIGÉES TRICOTÉES

BATWINGS TUBULAIRES

CRAVATES LAVABLES

Prêtes à être livrées immédiatement.

Niagara Neckwear Company, Limited

NIAGARA FALLS

CANADA

Agents à Montréal :

E. O. BARETTE & CIE

301 RUE ST-JACQUES

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XX.

MONTREAL, MAI 1919

No. 5

Quelques données de la mode

LES MODELES NOUVEAUX

Manteaux

La forme cape persiste, c'est même un thème autour duquel ont gravité les recherches de la plupart des couturiers. Pour le soir, c'est la grande cape ronde un peu ample en lamé ou en satin garnie de broderie, de dentelle, de fourrure, de hautes franges et de jais. Le plus souvent elle est noire ou noir et or, ou argent et bleu nuit avec un col de renard noir bien enveloppant. Le tissu quand il est uni est travaillé de mille manières: coupé en bandes alternées de bandes d'un autre tissu, ou bien posées très rapprochées se chevauchant presque et laissant apercevoir le fond seulement quand les plis se déplacent. Un manteau pratique et facile à mettre aussi bien le jour que le soir est en tressa amadou garnie de grosse frange de laine "poil de chameau". Cette frange posée en entre-deux, c'est-à-dire maintenue sur les deux bords est très nouvelle. La cape grecque assortie à la robe en gabardine marine doublée de pongée cerise se porte rejetée sur l'épaule avec un mouvement enroulé comme celui d'une écharpe. Elle est garnie de galons mohairs noirs et fixée à l'épaule par une série de boutons.

Petites et grandes pèlerines seront très en faveur cet été. Sur un long manteau de shantung blanc, garni de grosses piqûres de cordonnet noir, une pèlerine cachant les bras tient lieu de manches. Elle est doublée de satin noir et complétée d'un col également noir. C'est surtout les grands manteaux du soir qui recommencent à se montrer. Il y en a en jolie panne aussi légère que du satin. Sans manche, les bras émergeant d'une partie repliée faisant un long empiècement garni de deux lourdes plaques brodées d'argent. Un autre modèle est en brocart noir lamé d'or d'un dessus très large et très fourni. Une frange de plume d'autruche noire ourle l'encolure et descend le long des devants. Les bras sortent d'une simple ouverture à la hauteur de la taille.

Un troisième est entièrement en satin noir coupé de bandes perlées de jais, le haut semble fait d'un grand rectangle rayé en long resserré par une partie faite des mêmes bandes posées en travers. Un

col de renard blanc réchauffe le tout.

Ces grandes capes sont évidemment les manteaux pratiques pour s'envelopper quand on vient de danser ou qu'on sort d'une salle de théâtre surchauffée, car les robes du soir sont d'un décolleté très accentué qui vraiment nous ramène, pour quelques-unes à l'époque du Directoire.

Robes du soir

Certaines toilettes du soir, c'est une minorité, n'ont l'air faites que d'une jupe plus ou moins enroulée, et plus ou moins écourtée, d'une ceinture et d'un collier. Il n'y a qu'un fil de perles ou de jais tenant lieu d'épaulette, il n'y a pas de dos, il n'y a pas de manches, il n'y a pas de côté, et devant seulement du tulle, de la broderie ou de la dentelle d'une transparence telle, qu'en somme le corsage n'existe presque pas et qu'une femme avec une de ces robes, est nue plus bas que la taille, parce que la ceinture a quelque tendance à se placer assez bas. Toutes les robes ne sont évidemment pas comme cela. Il y en a qui par une superposition de mousseline chair donnent l'impression d'une tunique grecque aux plis flottants d'une si réelle élégance sans un déshabillage aussi brutal et aussi indécent.

Voici quelques modèles de grands couturiers.

Une robe de crêpe marocain citron alourdi d'une broderie de perles d'argent est de ligne très simple et fait une jolie toilette de jeune fille. La jupe de dessous se termine par un effilé de perles.

Une robe toute en lamé d'or doit être de ligne simple. Celle-ci d'un joli drapé, n'est garnie que d'un galon de jais formant bretelles et collier. Un motif de jais est brodé sur la traîne.

Le tulle noir drapé sur un fond de satin blanc est d'un joli flou, mais l'effet serait un peu trop léger n'étaient les galons de perles noires et grises qui l'alourdissent sans rien lui enlever de sa grande souplesse.

L'or et l'argent employés en broderie ou en tissus lamés sont très à la mode, et dans ce modèle, une jolie ligne droite et souple, est faite d'un enroulement de satin noir laissant voir la broderie d'or dont est fait le corsage.



COSTUME DE SPORT POUR L'EXTERIEUR

Ce costume de sport très chic et très joli est de Best & Co., N.-Y. Le chandail de soie est du modèle avec long ceinturon passant à travers des ganses sur les revers du devant. La jupe est en satin lavable avec rayures bleu turquoise pour assortir au chandail.

Les girandoles de perles tombant en suivant tous les mouvements du corps sont bien jolies. Une nouvelle robe est faite de trois hautes franges de jais formant tunique étagées avec de légers motifs de plume.

Généralement les modèles nouveaux montrent une tendance plus marquée vers plus d'ampleur, c'est la tunique qui s'évase tandis que la jupe de dessous reste étroite. Quelquefois l'ampleur est donnée par trois jupes dont la dernière se drape en culotte d'almée.

Les riches lamés font de somptueuses robes de gala; ils se moulent doucement autour des minces silhouettes comme dans un joli modèle de lamé d'argent dont le joli drapé se prolonge de côté en une traîne pointue terminée par un gros gland. Sous

la mousseline noire du corsage on aperçoit encore du lamé.

La robe noire est une robe pratique pour le soir. Un modèle est en satin et mousseline noirs, le corsage est orné de gros cabochons de jais. Sur la jupe l'effet de tablier bouffant est transparenté de rose.

Les cocardes de plume sont une des nouvelles garnitures de la saison. Sur une toilette de taffetas gris garnie de perles d'acier, elles sont d'un joli ton vieux bleu. La robe légèrement drapée en paniers, est aussi gracieuse avec traîne que sans traîne.

Dans un dernier modèle de robe du soir on voit sur un fourreau de satin noir, d'un drapé légèrement relevé sous la traîne, des effilés de jais tombant en pluie et donnant un effet d'une jolie souplesse. Ces effilés sont maintenus par des galons de jais ourlant le décolleté et formant le haut du corsage. Les robes à danser, en tulle, très froncées, sont élargies de volants et de paniers qui s'envolent à chaque pas donnant à la femme qui danse ainsi habillée l'air d'un grand papillon. Certaine robe Infante oriente vers cette ligne plus étoffée, elle est en satin souple vert amande complétée d'une grande berthe crénelée en vieille dentelle rebrodée d'or et de nacre et semble copiée sur quelque portrait de l'époque Louis XIII. La même inspiration se retrouve sur une autre robe avec son gros bouillonné au-dessous de la ceinture. Mais il ne faut pas croire que l'on revienne aux hanches larges, s'épanouissant au-dessous d'une taille pincée, l'ensemble est souple et la ligne tend à rester fine et droite.

Les précieuses dentelles qui avaient disparu pendant la guerre reviennent.

Un mot des dessous. Il n'est plus possible de porter ni corset, ni chemise sous les robes du soir qu'on montre. Le corset est une ceinture qui ne dépasse pas la taille; la chemise, un petit vêtement en voile rose qui ne dépasse pas le corset; quant au jupon il n'a pas plus de place pour se mettre sous la jupe le jour que le soir, et tout le monde a adopté la petite combinaison très dégagée du haut et du bas qui remplace tous les dessous.

Robes de jour

Quand on dit que la ligne est fine, c'est de l'aspect général qu'il s'agit, car en réalité les tailles ne sont guère fines et pourtant elles sont plus dessinées que la saison dernière. La robe-chemise demeure la base de toutes les petites robes, mais si la chemise d'une seule pièce persiste, elle est plus appliquée à la taille par la ceinture qui laisse mieux deviner le corps. Ce n'est plus la petite ficelle, le petit ruban étroit qu'on ne serrait pas, c'est souvent une ceinture écharpe en ruban, en lamé ou en crêpe de Chine nouée de côté. Le plus souvent la taille est longue. La redingote de lainage assez nette de ligne ouverte sur un grand gilet blanc de

piqué ou de mousseline remplacera souvent le tailleur; elle fait partie des robes-tailleurs que beaucoup de maisons proposent cette année au lieu du "costume tailleur". En gabardine ou en serge marine, car on porte cette saison beaucoup de bleu, ces robes sont charmantes dans toutes les manières, et il est amusant de constater combien l'imagination de ceux qui font les modèles permet de varier cette petite robe marine presque classique. Sur beaucoup d'entre elles on retrouve un rien de tricolore, des trois couleurs employées avec discrétion; c'est tantôt trois petites lames de cuir, une bleue, une blanche, une rouge, tantôt une broderie au passé en soie tricolore donnant un agréable effet de colliers, ou une broderie de perles d'un ensemble assez fondu, ou encore une cocarde de plumes dont les trois couleurs se mélangent sans heurt.

Les petites robes sont très garnies de galons de toutes les tailles; depuis le large galon mohair qui

fait presque tout le corsage et la moitié de la tunique, jusqu'au galon étroit comme le petit doigt qu'on emploie en bordure. On ne compte pas les robes sur lesquelles des tresses rayent tout un panneau, formant les quilles d'une tunique ou même cerclent entièrement une jupe. On n'a pas fait depuis longtemps un aussi large emploi de la tresse, des glands et des pampilles. Pourtant, quoique assez garnies, les petites robes gardent un aspect simple.

Certains modèles simplement garnis de lisérés, de passepoils, de biais d'un autre tissu, sont évidemment plus faciles à réaliser.

Les cols

Les "robes tailleurs" sont très séduisantes et très jeunes avec leur ceinture de cuir et leur guimpe ou leur col blanc. Car on voit revenir ce petit rien de blanc qui met près du visage cette note fraîche d'un aspect si net. On propose le col empesé aux pointes rabattues ou le petit col Claudine cravaté de taffetas noir. Sur la robe de serge sombre cela a un petit air pensionnaire délicieux, mais ne convient qu'aux jeunes filles ou aux femmes très jeunes. Les autres préfèrent les cols d'organdi ou de mousseline travaillés de petits plis, découpés à dents ou brodés à l'ancienne comme les fichus d'autrefois et beaucoup plus doux au visage que le col empesé. Les blouses chemisiers sont volontiers complétées de ces grands cols et de ces cravates volumineuses, mais on reste généralement fidèle à l'encolure dégagée.

Les manches

Les manches assez larges sont en faveur qu'elles soient courtes ou qu'elles descendent sur l'avant-bras.

Les jupes

Peu de jupes sont rondes; leur manque d'ampleur est cause de cette irrégularité, les pans flottants qui atténuent l'étriqué dépassant souvent le fond de la jupe, il n'est pas rare de voir une robe coupée à trois hauteurs différentes. On voit autant la jupe plus courte devant que derrière que l'effet contraire. Ce qu'on voit beaucoup cette saison, ce sont deux panneaux faisant les deux moitiés de la jupe, mais au lieu d'être réunis par une couture ils semblent simplement se chevaucher, celui du devant fixé dessous à une doublure, celui du dos, tombant dessus librement; ces panneaux sont arrondis du bas, ce qui donne à la jupe une ligne assez particulière et en tous cas, très nouvelle. Le même effet répété sur six ou huit petits panneaux donne à certaines robes l'aspect d'une corolle de campanule. On voit quelques essais de volants, mais sans beaucoup d'ampleur, ils sont amusants avec leurs broderies de fils tirés, de franges effilochées, de ruchettes ou de bouillonné d'un aspect un peu vieillot. Les effets de tunique élargissent la jupe tantôt derrière, tantôt devant.



UNE JOLIE TOILETTE DE PROMENADE

En velours de laine à carreaux verts et bleus, avec le populaire "Chantecler" brodé sur le panneau du devant. De Gibbles, N.-Y.

Les jupes sont toujours courtes; les femmes qui restent dans la note juste de ce qu'il faut porter et n'exagèrent point dans une mode ce qui peut la rendre ridicule, portent la jupe à environ 9 pouces du sol.

Les tailleurs

Les tailleurs ne sont pas nombreux dans les collections; ceux qu'on y rencontre sont assez nets et se rapprochent du tailleur classique. Les jaquettes sont longues demi-cintrées sans être ajustées et le plus souvent sans ceinture. Les cols sont souvent de grands châles. On voit quelques paletots assez amples, genre blouse paysanne, et des vestes nouvelles qui tiennent à la fois de la cape et du paletôt.

Le petit tailleur avec sa jaquette courte ou longue souvent garnie de galons mohairs est aussi en faveur que la longue redingote.

Voici quelques modèles relevés chez les grands couturiers. Dans l'un la jaquette est boutonnée jusqu'au cou par des olives et se termine par un col écharpe. Le bas de la jaquette est garni d'un haut galon mohair. Dans un autre un pli prolonge la ligne tombante des épaules toujours très gracieuse. Le col et les revers assez larges sont "tailleur;" une étroite ceinture marque la taille derrière seulement. La jupe, droite et courte, est étroite.

Voici un tailleur du matin, d'une originalité très chic. La dialline fond noir dont il est fait est rayée de fines lignes, vertes dans un sens et rouges dans l'autre, formant ces grands carreaux si à la mode cette saison. Le grand col est de toile cirée noire, de même que la ceinture et les grandes poches carrées.

Le grand col relevé derrière se voit sur beaucoup de modèles; il est extrêmement seyant.

Les tailleurs peuvent se garnir de perles. Sur la serge bleu marine, elles font de très jolis galons rouges et bleus dont trois rangs ornent les côtés de la jaquette, tandis que le devant et le dos restent unis. Sur la jupe, c'est le contraire qui se produit et ce sont les deux panneaux qui en sont garnis.

Les gros galons d'une nuance vive garnissent joliment nombre de tailleurs cette saison.

Le grand col carré a complètement disparu des costumes. Les tissus à carreaux sont les plus en faveur pour la confection des tailleurs printaniers.

Etoffes en vogue

On voit beaucoup de bleu en lainage, en foulard imprimé, toujours si agréable à porter, en toile de soie, grenue comme la toile d'avion et ressemblant à du shantung plus souple et surtout en taffetas.

Le taffetas est vraiment le tissu en vogue cette année, mais il n'habille bien que les femmes très minces et très jeunes, mélangé à de la serge, on en tire des effets simples et faciles à utiliser. Le voile de laine voit sa faveur renaître, comme c'est un tissu assez lâche et léger, c'est-à-dire ne contenant pas énormément de matières premières, il a l'avantage de ne pas coûter aussi cher qu'un autre.

On voit moins de robes de jersey, mais le genre tricot n'est cependant pas abandonné. Pour les blouses, les gilets et les garnitures on aime ce gros tricot de coton aussi joli uni que rayé; la vogue du djersador se maintient en gilet, casaque ou blouse, celui sur lequel s'imprime un amusant paysage japonais est heureux.

Un jersey encore pour ces galons qu'on emploie sur n'importe quoi, sur les robes aussi bien que sur les manteaux, sur les blouses autant que sur les chapeaux.

Garnitures

Tout ce qui est galon broderie, pendeloque ou frange est en faveur cette année. Aux broderies de perles on préfère souvent les semis plus ou moins serrés aux dessins compliqués.

Les piqûres font des broderies très légères laissant à la robe un aspect souple.

Colliers

C'est surtout par leur coloris artistique que les colliers de grosses perles plaisent; sur une simple robe sombre leur tache de couleur est drôle.

On emploie volontiers pour faire les gros colliers de fantaisie, les grosses perles de Venise teintées d'une manière inattendue. Ces perles font avec le ton de la robe, une harmonie agréable. Les gros colliers de perles de bois sculptés comme des perles de chapelet sont une fantaisie amusante et peu coûteuse. Ces perles sont enfilées sur un gros cordonnet de soie de couleur terminé par un gland. Les colliers en porcelaine, en galalithe, en nacre, en écaille sont aussi très demandés.

Plumes et Aigrettes

Les grandes robes décolletées sont presque toutes complétées par une coiffure; celles-ci sont d'une variété infinie, mais plus souvent faites de tissus métalliques de broderie, de plumes ou de tulle, que de fleurs. Voici quelques échantillons: Un large bandeau plat posé sur le front comme une couronne est fait de broderie d'or et d'argent. Il se complète agréablement de cinq plumes de marabout qui ondulent au moindre souffle, de ce joli ton chiné des plumes naturelles.

Le turban plaît toujours. Il est vrai qu'il est d'une variété presque infinie, souvent tout en gros tulle d'or et volumineux comme certain turban de Mme Récamier. Un paradis noir, posé au-dessus de la nuque et un peu de côté vient caresser l'épaule.

La plume glycinée est fort à la mode. Une coiffure très originale est composée de deux hautes plumes noires en points d'interrogation sur une autre plume en couronne dont les brins en frange se mélangent aux cheveux.

Très jeune et très nouveau, un bandeau de velours saphir souple et assez large, posé jusqu'aux sourcils. Sur les oreilles, deux petites plumes du même ton tombent et se mélangent aux cheveux. Le bandeau est la base de beaucoup de coiffures du soir.

Rien n'est joli comme une auréole de tulle aux reflets dorés un peu chaud, aussi seyant aux brunes qu'aux blondes. Le tulle est, du reste avec le jais la base de beaucoup de coiffures. Sur un petit turban d'argent emboîtant juste la forme de la tête un enroulement de tulle tête-de-nègre chiffonné en grosses coques, est posé d'une manière originale et nouvelle.

Ornements de la coiffure

La coiffure haute ou basse a tendance à dégager le front, et les cheveux peu bouffants sont maintenus par des peignes d'une infinie variété. Ces peignes aux dents larges et espacées épousent la forme de la tête et ne fatiguent pas les cheveux. Tout en consolidant la coiffure, ils lui laissent son aspect simple et de bon ton. Les cheveux rejetés en arrière et dégageant bien le front forment une haute vague que semble seul retenir le peigne de ligne souple comme le mouvement des cheveux.

Bas et chaussures

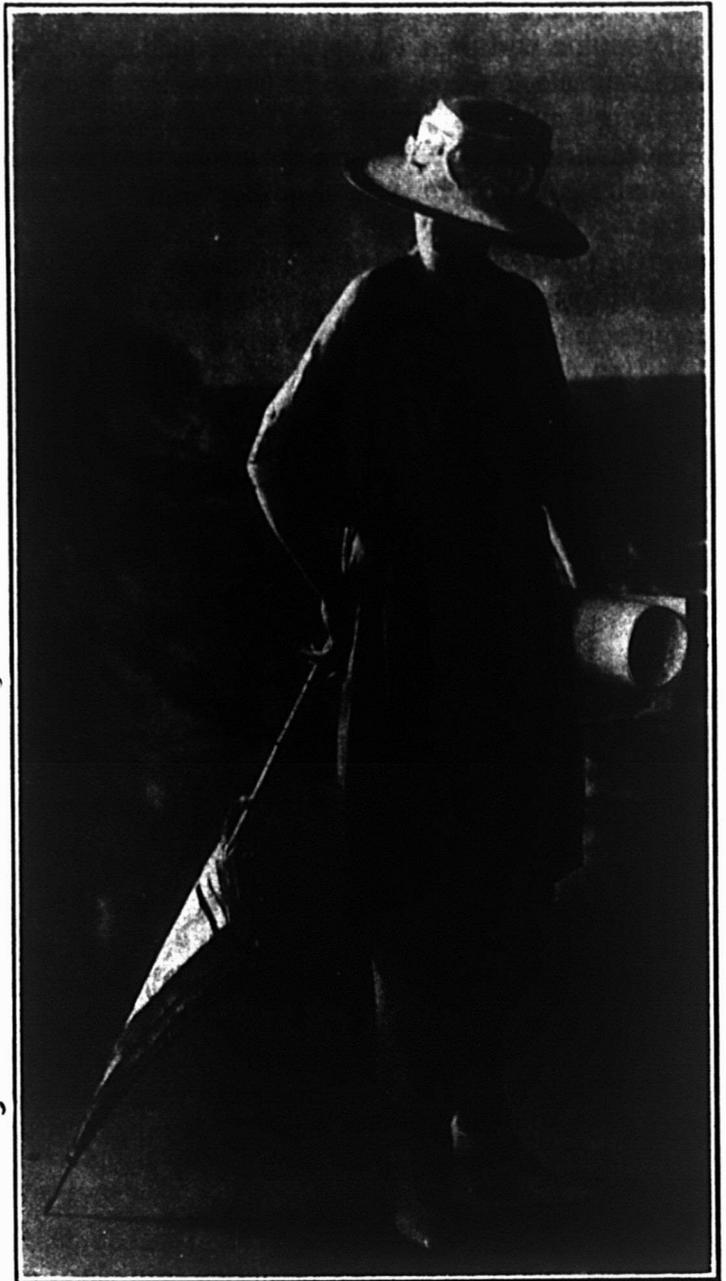
Les bas sont moins transparents, le bas à jour redevient à la mode. Pour le jour on les préfère gris ou bruns plutôt que noirs. Pour éviter les jarretières, on porte sous le saut de lit ou la robe d'intérieur des ceintures très souples auxquelles sont fixées les jarretelles.

Les souliers sont de forme un peu plus effilée. Les talons persistent à rester hauts. Dans les hautes bottes qui accompagnent le tailleur, la tige de daim gris est bordée d'une bande de chevreau blanc soulignée de vernis noir. Des nouvelles lignes de chaussures présentent une combinaison de chevreau vernis et de daim gris, la haute patte est un damier fait de lanières de ces deux cuirs. Le bruit avait couru que les hauts talons allaient disparaître; mais les petits souliers du soir en chevreau mordoré garnis d'un noeud de métal en sont un démenti formel. Une jolie recherche est d'assortir les cabochons de soie des souliers à la toilette qu'ils doivent accompagner. Le métal n'est pas seulement en faveur pour les robes du soir, en frange, il enjolive des souliers de chevreau vernis noir ajouré. Rien ne délasse après une journée de course, comme de quitter les hautes bottes pour le petit soulier d'intérieur: presque rien de chevreau et une jolie boucle.

Les garnitures nouvelles

Jamais les robes n'ont été aussi garnies de broderies que maintenant. Tantôt cette broderie n'est faite que de rangées de grosses piqûres formant des galons ou des quadrillages ou de gros points de chaînette; tantôt au contraire, elle est d'un dessin aussi fourni que les plus somptueuses broderies persanes ou d'une richesse de nature inspirée des plus belles broderies chinoises.

Certaines robes du soir, simples fourreaux de satin ou de jersey de soie noir, sont alourdies d'une broderie qui couvre la moitié de la jupe et, naturel-



UNE TUNIQUE POUR JEUNE FILLE

Une tunique laisse une grande liberté de mouvement à une jeune fille et le tissu et le dessin du modèle illustré donnent à ce vêtement une très jolie apparence. Cette tunique est en pongée avec motifs rouge brique et autres nuances. De Flambeau Shops, N.-Y.

lement, la rend extrêmement coûteuse. En général, aux broderies de couleurs vibrantes, on préfère celles de ton gris bleuté ou blond qui se rehaussent d'or ou d'argent. Les broderies métalliques sont toujours très en faveur, parfois, les fils de métal fond un simple jeu de fond comme si le tissu était lamé, le dessin s'enlevant en mat sur le tissu; parfois au contraire, c'est le dessin qui est exécuté en métal, comme dans les belles broderies de la renaissance. Le jais ou petites perles ou en cabochons est aussi employé sur les robes et les chapeaux; il est fort peu de coiffures du soir sur lesquelles on ne retrouve l'aspect un peu froid de ces gros cabochons noirs, et ce qu'il y a de plus amusant, c'est qu'on les emploie autant et plus sur les chapeaux de couleur que sur les chapeaux noirs. Les franges qu'on a

déjà vues pas mal cet hiver ont pris des aspects variés; à côté de la grosse frange de soie d'un pied, qui termine certaines tuniques on voit de minuscules frangettes qui s'étagent sur plusieurs petites robes leur donnant un cachet vieillot amusant. Souvent ces franges sont faites à même le tissu et sont obtenues soit par un simple effilochage, pour la frange plate, soit par une sorte de surget très lâche pour la frange-plume, plus nouvelle. On voit même des franges en vraie plume et des poufs de plume remplaçant sur les robes un bouquet de fleurs.

Une des garnitures les plus nouvelles est, certainement celle des jours à fils tirés, exécutés en rivières comme sur les nappes ou les draps. Les tissus genre bure se prêtent admirablement à ce travail, le tissage en est peu serré et les fils se tirent facilement. On emploie ces fils pour exécuter le travail, c'est donc une garniture coûteuse seulement par le temps qu'on y passe, puisqu'elle est faite à la main; souvent on emploie une laine ou une soie d'une autre teinte pour donner un peu plus de relief au travail. Dans les jupes droit-fil sans couture qu'on fait actuellement, ces jours sont particulièrement jolis et faciles à faire. Les perles se retrouvent sur les petites robes comme sur celles du soir. Formant galon d'un joli ton rouge, elles garnissent des robes de serge marine d'une coupe extrêmement simple, au décolleté rond et aux manches courtes. Chaque galon se termine dans le bas de la jupe par une pampille du même ton.

On voit beaucoup de tabliers dans les robes nouvelles. Une autre idée de garniture est celle de deux rangs de boutons commençant devant pour se prolonger derrière jusqu'au bas de la jupe.

Robes de jeunes filles

Le pongée, le crêpon, le jersey font de jolies robes de jeunes filles. Les broderies simples en soutache ou en grosses piqûres les garnissent avec une élégance pratique et sobre.

Quelques modèles sont à décrire. Une charmante petite robe de pongée vieux bleu brodée de grosses gances du même ton. La ceinture nouée de côté est en crêpe Georgette. La jupe de dessous est étroite et ronde.

Une seconde robe de taffetas bleu garni de lainage blanc quadrillé de lignes noires, la jupe à plis conserve l'aspect étroit tout en étant d'une largeur pratique. Dans un troisième modèle une tunique plissée tombe sur un fond étroit; le corsage est long à manches courtes en buronnette marine, garnie de galons mohairs et de points de broderie noirs.

Les rubans garnissent volontiers les robes légères.

Les galons larges ou étroits, uni ou rebordés, mélangés de laine et de soie, sont très utilisés cette saison. Le velours et le jersey de métal, la plume et l'oisella sont utilisés en bande comme des galons.

Le velours de coton lavable est un tissu très pratique et peu coûteux.

L'INDUSTRIE TEXTILE STABLE

Les perspectives des filatures américaines sont optimistes. — La situation est assurée pour des années, grâce à la coopération de la main-d'oeuvre et des patrons.

Le trésorier Edwin Farnham Greene, des filatures Pacific, arrivé récemment d'un voyage en France et en Angleterre, où il a passé plusieurs semaines à étudier la situation industrielle en rapport avec celle de ce pays, envisage avec optimisme l'avenir des textiles en Amérique. Bien qu'ils se rende parfaitement compte que très peu de produits textiles américains puissent actuellement être exportés en France, par suite du fait que les Français tiennent d'abord à restaurer et ensuite protéger leurs propres industries, et de la nécessité de sauvegarder autant que possible la situation de l'échange, il croit que dans un avenir peu éloigné les Etats-Unis auront l'occasion, et ce sera leur devoir d'aider à cette reconstruction par du capital et l'envoi de l'outillage nécessaire.

Toutefois, M. Green est très optimiste sur l'avenir de l'industrie textile aux Etats-Unis. Il n'ignore pas qu'actuellement les filatures américaines traversent une période de rajustement national, devenue inévitable après la guerre et ont de nombreux problèmes à résoudre. Très peu de filatures ont été construites au pays ces dernières cinq années et la réduction des heures de travail a eu pour résultat de réduire la production. La consommation américaine a certainement augmenté ces dernières années; de fait, les ventes des détaillants de nouveautés ont été uniformes durant les rajustements de l'hiver dernier. En plus de la demande locale, il y aura probablement une plus grande demande pour l'exportation, vu que la Russie et l'Allemagne sont temporairement, du moins, absolument en dehors du monde commercial.

Les gages ont été augmentés et les heures de travail réduites en Angleterre, sans compter la hausse énorme du coût du charbon et de toutes les matières premières servant à la fabrication des marchandises. M. Greene admet que le même état de choses existe en ce pays, mais pas à un degré aussi prononcé. Cette augmentation du prix coûtant est une chose sérieuse surtout pour un pays comme l'Angleterre, qui doit compter beaucoup sur son commerce d'exportation. La France a non seulement perdu au moins un tiers de sa machinerie textile, mais les gages ont été énormément augmentés et la demande pour des heures plus courtes sera accordée. De plus, les travailleurs anglais et français sont lents à adopter les machines sauvant du travail et les méthodes modernes, qui pourraient comme elles le font aux Etats-Unis, accompagner des heures plus courtes et des salaires plus élevés. Il est donc parfaitement clair que, avec une grande demande locale et un plus gros commerce d'exportation, l'industrie textile américaine devrait être sur une base stable d'ici quelques années, pourvu que la main-d'oeuvre soit raisonnable dans ses demandes et que les patrons puissent faire face avec courage et sympathie aux nouveaux problèmes et aux nouvelles conditions.

LES MANUFACTURIERS DE CHEMISES ENTREVONT DES PERSPECTIVES POUR L'EXPORTATION.

Le commerce avec l'Europe et la Nouvelle-Zélande sera cultivé.

Les manufacturiers de chemises prendront part à un commerce d'exportation sur une grande échelle, ce qui leur permettra de continuer leurs opérations jusqu'à ce que la demande locale se fasse plus grandement sentir. Quoique les marchés européens attirent beaucoup l'attention des manufacturiers en rapport avec la reconstruction, les manufacturiers canadiens cherchent à étendre leur commerce dans d'autres directions. M. Samuel J. Williams, de la maison Williams, Greene & Rowe, de Kitchener, a fait rapport au "Globe" la semaine dernière des préparatifs faits pour s'assurer des commandes à l'étranger. On sait qu'avant la guerre la concurrence avec la Grande-Bretagne était très difficile. Cependant, cet état de choses s'est beaucoup amélioré dans cette direction, les salaires dans cette ligne ont augmenté de plus de cent pour cent, en Angleterre, avec l'échelle d'avant la guerre. Quoique sa maison ne participera pas dans les affaires européennes, M. Williams considère qu'il sera possible de créer un marché avec la Nouvelle-Zélande dans les marchandises de premier choix. Il a été constaté que les affaires peuvent être conduites avec plus de succès avec ce dernier pays qu'avec l'Australie. Le Canada jouit d'un tarif préférentiel avec la Nouvelle-Zélande, et il faut ajouter que l'Australie s'est développée considérablement dans cette industrie avant et durant la guerre, et que la Nouvelle-Zélande doit compter sur l'importation pour son commerce. Le désavantage jusqu'à présent du commerce avec l'Australie, est que son hiver commence avec l'été canadien et vice versa. Ces conditions rendent le dessin des modèles très difficile. Ces changements de mode ne permettent pas qu'on garde les modèles d'une saison à l'autre.

L'attitude agressive en Europe.

Les pantalons coton-dale et les chemises pour le travail seront les principaux articles que les manufacturiers de marchandises de coton du Canada pourront fournir à l'Europe. L'endurance et le bon marché seront les deux qualités requises pour les affaires que pense obtenir pour l'Europe M. Levine, de Montréal, vice-président de la Canadian Garment Makers Association, qui partit récemment pour l'Europe. Les affaires courantes sont plus considérables qu'elles n'ont jamais été, mais les commandes pour l'automne sont plutôt rares. Les conditions à cet égard s'amenderont prochainement, et les commandes pour livraison immédiate sont considérées

plus avantageuses que les affaires qui ne seront manufacturées avant plusieurs mois.

Le commerce d'automne s'améliorera en temps, d'après l'opinion de M. Williams. La situation, relativement aux matières brutes, est beaucoup meilleure qu'elle n'était il y a quelques mois. Les matériaux peuvent maintenant être obtenus en grandes quantités, en comparaison des difficultés qu'il y avait d'obtenir les approvisionnements nécessaires avant la signature de l'armistice, en novembre dernier. Les prix du coton ne montrent aucun signe de faiblesse à cause de la demande de la France, de la Belgique et de l'Allemagne, qui sont de grands consommateurs de matières premières. Le coton sera aussi en grande demande pour remplacer les stocks de laine qui ne seront probablement pas prêts pour livraison en temps pour faire face à de pressants besoins. On se servira moins de laine dans la fabrication, et conséquemment la quantité de coton absorbée sera plus grande.

GRANDE ACTIVITE DANS L'INDUSTRIE DES CHEMISES ET COLLETS.

La démobilisation crée une grande demande.

Le commerce des chemises et collets dans le district de Londonderry, Irlande, satisfait avec peine les demandes locales. Il y a à peu près trente maisons ou manufactures, grandes et petites, employant à peu près dix mille mains, la plupart des femmes, et travaillant avec une avance de salaire de cent pour cent sur l'échelle de salaire d'avant la guerre. Malgré tout, il n'y a aucune réduction dans les prix, quoique le coton ait considérablement baissé. Questionnés sur le sujet des exportations, les manufacturiers sont d'opinion qu'il se prépare une bonne perspective d'un commerce important avec le Canada. Ceci créerait de bonnes ouvertures si le rendement pouvait être augmenté par l'agrandissement des manufactures ou encore par la levée des restrictions sur les marchandises, en une plus petite demande des marchés locaux.

M. OMER PARÉ, NOMME REPRESENTANT POUR LA PROVINCE, DE THE KING SUSPENDER & NECKWEAR CO.

Le commerce des nouveautés de la province de Québec apprendra avec satisfaction que M. Omer Paré, 174 rue Richardson, Québec, vient d'être nommé représentant pour la province de Québec (Montréal non compris), de The King Suspender & Neckwear Company, dont la réputation des produits n'est plus à faire. M. O. Paré aura à sa disposition une très importante série d'échantillons de toutes les lignes bien connues, manufacturées par "The King Suspender & Neckwear Co."

TEINTURE ET FINITION DE LA PELUCHE DE COTON

Les cotons de peluche sont teints principalement sur les tamis ou dans la cuve à teindre ouverte du type rectangulaire, mais munie d'une manivelle montée sur un support qui peut glisser d'un bout à l'autre de la cuve. Cette manivelle peut être actionnée par le pouvoir, ou le mouvement peut être donné au moyen d'une manivelle à main. La méthode de teinture de la cuve ouverte a quelque avantage sur la méthode au tamis, en ce que la masse de marchandise est mieux préservée que quand le drap est roulé plusieurs fois sur lui-même face au dos, comme dans le tamis, qui causera un certain montant de dommage que la chambre de finissage aura beaucoup de difficulté à enlever.

Les peluches de coton sont teintes le plus communément avec des teintures du groupe direct de teintures, et avec l'aide seulement de sel commun.

Les couleurs ou les teintes de fantaisies sont pour la plupart teintes sur de la peluche non blanche, mais si les teintes sont d'un brillant considérable, alors le meilleur cours à suivre est de blanchir la peluche avant de la teindre, et dans ce cas on obtiendra d'excellents résultats en se servant de la méthode hypochlorite, qui comporte une solution de poudre à blanchir et de cendre de frêne. La liqueur donnée est un blanc d'un grand prix, et laisse les marchandises dans une condition des plus satisfaisantes pour les teignages subséquents. Si des noirs ou d'autres teintes foncées doivent être teints, les marchandises ne sont pas blanchies. Dans l'un ou l'autre cas, on doit bien faire bouillir les marchandises avec du soude ou du savon, et les marchandises doivent être bien rincées avant d'être mises dans le bain à teinture.

On dit que de très bons résultats peuvent être obtenus en trempant les peluches de coton dans un bain contenant environ 12 livres de cendre de frêne et 5 livres de quelque bonne marque de rouge turc, ou d'huile soluble dans 500 gallons d'eau, et chauffée à environ 150 degrés F. Le passage des marchandises dans cette solution enlève toute ou presque toute la première couleur, et rend le drap prêt à être teint d'une manière des plus satisfaisante. Ce traitement ne possède aucun des désavantages de la cuve à blanchissage, qui est positivement dommageable à la masse.

Les couleurs pâles sont pour la plupart teintes au moyen d'un bain préparé de la qualité nécessaire de couleur, et environ 1 pour cent de cendre de frêne et d'une quantité égale d'huile soluble, en brassant les marchandises pendant une demi-heure, ou jusqu'à ce que le bain soit mis à sec. Pour les teintes medium, la quantité de cendre de frêne est augmentée à 2 pour cent, et le bain est renforcé de 10 à 20 pour cent de glauberite ou sel commun. Le teignage doit se continuer pendant trois-quarts d'heure ou une heure.

D'excellents noirs peuvent être obtenus des teintures diazotisées et développées, mais, présentement, ces teintures sont d'une grande rareté, conséquemment, on peut avoir recours aux teintures au soufre, desquelles des qualités supérieures sont mises sur le marché, égales aux meilleures et les plus concentrées des meilleures teintures les mieux connues.

Les peluches de coton sont finies d'après plusieurs méthodes. Le procédé le plus commun consiste à assécher les marchandises aussitôt qu'elles

sont teintes, alors on les brosse soigneusement sur une machine munie de plusieurs broches raides rotatives; alors passez les marchandises sur la tondeuse pour égaliser le duvet, puis brossez encore, et finalement mettez sur la machine à cirer qui donnera du lustre à la marchandise. Ce cirage est fait au moyen d'un dévidoir, dont les bras sont garnis de pièces creuses entrecroisées, dans lesquelles sont mises des barres de cire d'abeille, durcies ou amollies, suivant la saison, et contre lesquelles la face ou la pile du drap est tirée à une tension telle qu'une petite quantité de cire adhère à la pile, et au moyen des brossements successifs rudes, le lustre est produit. Après cette opération, qui est la dernière en importance, la peluche est pliée et mise en boîte, en prenant bien soin que rien ne vienne en contact avec l'endroit de la marchandise.—“Textile World Journal.”

L'INDUSTRIE DU LIN

Le Canada, et surtout la province d'Ontario, approvisionnement l'Irlande d'une grande partie de sa graine de lin. Bien plus, nous sommes en train de fonder une florissante industrie de lin en notre pays. Avant la guerre, le lin était presque totalement cultivé pour la graine; maintenant l'Ontario le récolte principalement pour l'industrie textile. La Saskatchewan et l'Alberta le produisent encore uniquement pour la graine et le Manitoba presque uniquement pour cette fin.

Le progrès accompli en cette culture dans l'Ontario tient du prodige. Il y a quelques années cette province en produisait une grande quantité pour la confection de la toile; mais la concurrence européenne fit décliner cette industrie. En 1915, on y avait ensemencé 4,000 acres en lin; en 1916, 5,200 acres; en 1917, 7,372, et cette année 15,925. La guerre a stimulé la production de cette plante en Europe et activé le demande de toile pour les ailes d'aéroplanes et d'autres fins.

Jusqu'à présent notre industrie de toile de lin dépendait presque totalement du lin filé à l'étranger. Mais, à mesure que la guerre s'est prolongée, l'importation du fil de lin, fournie principalement par la Grande-Bretagne, a été réduite graduellement, et cette année son exportation de ce pays a été prohibée. Nos manufactures de toile de lin ont dû fermer ou fabriquer autre chose. Quelques-unes ont été temporairement transformées en filatures de coton, et l'on s'est immédiatement appliqué à stimuler l'industrie du lin filé en ce pays. Le mouvement a produit d'heureux résultats; les filatures sont maintenant pourvues de machines à filer et à tisser; bientôt le Canada fabriquera de la toile en quantité suffisante pour son usage, en expédiera même à l'étranger, principalement aux Etats-Unis et en Australie qui cherchent à se procurer notre surplus.

La concurrence européenne éteindra-t-elle cette industrie comme autrefois? Ce n'est pas probable. Les fabricants ont prévu le danger, et le gouvernement, à la suite des représentations qui lui ont été faites, a adopté un arrêté en vertu duquel il est accordé une prime au lin filé au Canada. D'un autre côté, un droit de douane de 20 à 35 pour cent imposé sur le produit étranger à son entrée au pays plus une taxe de guerre de 7½ pour cent, sont des barrières qui protègent le fabricant; mais la filasse brute est importée en franchise. Grâce à un tel encouragement, le gouvernement ne sera point blâmable, si l'industrie du lin ne pros-

La Soie, la Reine des Fibres

Un grand nombre de Canadiens ignorent probablement que quelques-uns des plus jolis articles de soie qu'ils voient et portent sont fabriqués ici même au pays, par la BELDING PAUL CORTICELLI, LIMITED, dans ses immenses fabriques de Montréal, Saint-Jean et Coaticook.

Une visite à la fabrique de Montréal fait voir le traitement délicat et compliqué que reçoit la fibre. De toutes les fibres, celle de la soie est la plus fine et la plus résistante. Lorsqu'elle est teinte et convertie en ruban, fil, soutache ou filoselle à broder, c'est de beaucoup la plus jolie et elle mérite bien le nom de "REINE DES FIBRES."

La plus grande partie de la soie nous arrive du Japon et de la Chine. Elle provient du ver à soie qui file tellement fine qu'une livre pourrait couvrir une distance de 800 milles. Dans cet état la soie est trop fine pour être mise sur le marché, en conséquence quatre brins ou plus qui adhèrent ensemble au moyen d'une gomme naturelle sont réunis et renforcés pour être mis en écheveaux dont la longueur représente une distance de 30 milles chacun. Cette opération exige beaucoup de soin et d'habileté, et elle est faite par des femmes et des jeunes filles dans les pays où la soie est produite. Les écheveaux ainsi faits sont ensuite mis en petits paquets appelés "livres" et à leur tour, ces livres sont mises en ballots de 133 livres chacun.

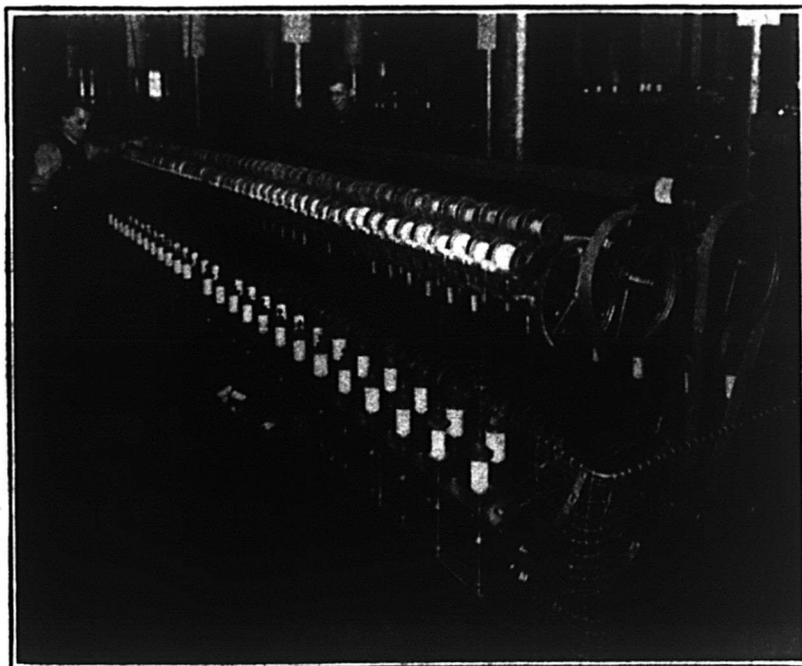


La vignette No 1 montre une salle pour la réception de la soie à la Belding Paul Corticelli Limited avec plusieurs ballots de soie pas encore ouverts, un certain nombre de "Livres" et des écheveaux défaits que l'on est à préparer pour la première opération de trempage. Ce trempage dure toute une nuit.



La vignette No 2, montre les machines sur lesquelles les fils passent de ces longs écheveaux aux bobines. Ces fils, qui mesurent 300,000 verges de long ou environ 170 milles par livre, sont tellement fins qu'ils ne sont pas visibles sur l'illustration.

Ensuite les fils passent au département du doublage où la soie est doublée en nombre de brins nécessaires pour la fabrication du ruban, du fil ou de la filoselle.

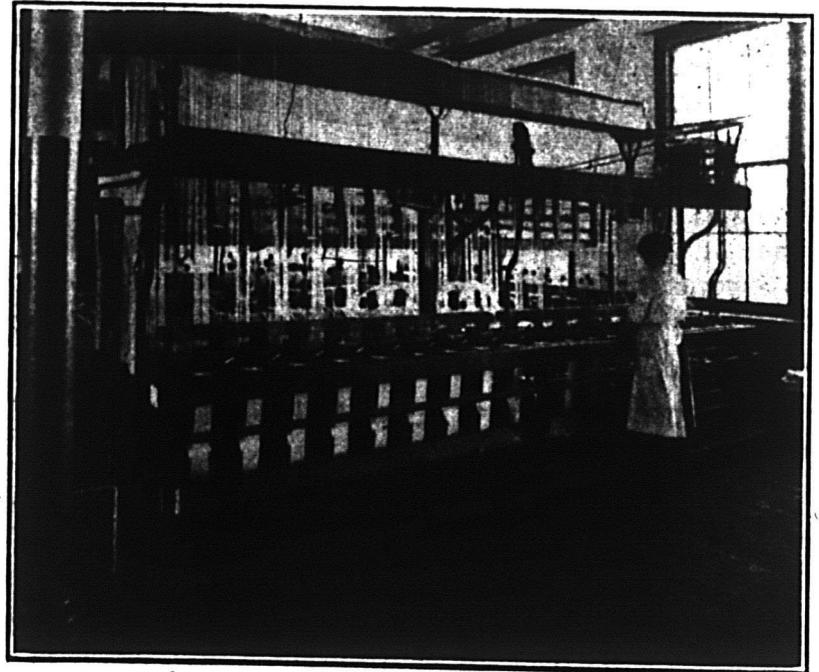


La soie va ensuite aux machines à filer, qui, avec leurs nombreux fuseaux marchant à la vitesse d'environ 10,000 révolutions par minute, donnent aux fils le tordage nécessaire, tel que montré par la vignette No 3.



Pour le procédé suivant, la soie passe aux machines à dévider, montrées par la vignette No 4. Ces machines mettent la soie en écheveaux de 15,000 verges chacun. Bien que les fils soient à présent beaucoup plus gros et plus résistants, ils sont encore à l'état brut et leur beauté ainsi que leur richesse sont encore cachées.

Ensuite la soie est envoyée à la teinturerie, où toute la gomme qui adhère à la soie est enlevée par l'ébullition et il ne reste plus que de la fibre de soie pure. Elle est alors teinte dans les jolies nuances que nous voyons dans les magasins. A ce moment, on voit la soie dans toute sa splendeur, car elle laisse voir la beauté, la richesse et l'éclat de la couleur qui caractérisent la fibre de soie.



tache la soie de la navette, produisant ainsi lentement mais graduellement du ruban. Sur le métier, illustré par la vignette No 6, 18 rubans sont tissés simultanément.

Après le tissage, le ruban passe par au moins 10 autres opérations, avant qu'il soit prêt pour le magasin. La plus importante de ces opérations, c'est le "finissage" qui donne le brillant et le lustre au produit fini.

Si l'on considère les nombreuses difficultés que cette maison a dû surmonter durant la guerre, difficultés qui ne l'ont pas empêchée de maintenir la haute qualité de tous ses produits, on peut en conclure qu'elle mérite d'avoir l'encouragement des Canadiens qui achètent des "marchandises faites au Canada."



La Fabrication Française de Plumes pour Modes et Parures

Par M. Ed. Morin, président de la Chambre Syndicale des fabricants de plumes pour modes et parures

Monsieur le Directeur,

Je vous remercie d'ouvrir les colonnes de votre journal à la Chambre Syndicale des Fabricants de plumes pour modes et parures. En le faisant, votre publication rend service à l'une des industries de luxe de Paris.

Trop souvent, on n'accorde pas à ces industries parisiennes la considération qu'elles méritent, on n'apprécie pas ce qu'il faut d'ingéniosité, de persévérance, d'application au travail pour les exercer.

Nous voudrions faire comprendre à vos lecteurs que le luxe naguère si décrié et si envié de Paris est une parure qu'il importe de conserver parce qu'elle est gracieuse en soi et qu'elle synthétise bien notre idéal d'urbanité, de douceur et de galanterie.

Un peuple fort peut, sans pour cela s'efféminer, se plaire à créer des choses élégantes et légères. La guerre vient d'en fournir la preuve.

L'industrie de la plume pour modes et parures fait partie du groupe des industries de la mode parisienne dont le rayonnement est universel. Elles attirent à Paris un grand nombre d'étrangers et aident, puissamment à l'amélioration de nos changes et au relèvement économique du pays.

Ces industries de la mode forment un tout, un bloc qu'il serait dangereux de laisser s'effriter. Qu'une seule vienne à émigrer ou à périr, toutes seraient en danger.

Comme toutes les industries de la mode, l'industrie de la plume est avant tout exportatrice, elle livre à l'étranger les trois quarts de sa production. Elle a donc besoin que les marchés étrangers lui soient ouverts, le plus largement possible, et que les barrières douanières élevées dans chaque pays ne brisent pas sa force d'expansion.

Or, il se trouve qu'en plus des barrières douanières communes à toutes les industries de la mode, l'industrie de la plume a vu depuis 1913, se dresser devant elle un obstacle imprévu et particulier: "l'interdiction d'importation dans les pays de langue anglaise, des plumes des oiseaux sauvages." C'est cet obstacle qu'il faut avant tout renverser, si l'on veut que cette industrie retrouve sa prospérité, occupe comme autrefois environ 50,000 ouvrières et leur assure des salaires en rapport avec le coût actuel de la vie.

On fabrique des plumes dans tous les pays, mais si les fabricants français obtenaient la suppression des interdictions d'importation et l'établissement de tarifs douaniers étrangers favorables, ils seraient en mesure de lutter avantageusement con-

tre leurs concurrents étrangers, sur tous les marchés, parce que disposant d'une main-d'oeuvre habile, ils ont aussi l'habitude du travail, les connaissances techniques nécessaires, du goût et la faculté de créer sans cesse de nouveaux modèles.

On a parlé d'établir dans les pays de l'Entente, des tarifs douaniers qui seraient plus favorables à la France qu'aux empires centraux; si cette pensée peut être réalisée, l'industrie de la plume française en tirera beaucoup d'avantages, la concurrence allemande étant la plus sérieuse que nous ayons jusqu'ici rencontrée aussi bien sur notre propre marché que sur les marchés extérieurs.

Afin de donner une idée de l'importance de l'importance de la plume et de ses possibilités d'avenir, nous avons établi le tableau des exportations françaises de plumes apprêtées ou montées d'après les statistiques françaises pour les années 1913, 1914 et 1915:

Pays	1913	1914	1915
Etats-Unis de l'Amérique du Nord	16,306,000	12,126,000	12,067,000
Angleterre	23,779,000	18,396,000	12,995,000
Allemagne	4,821,000	3,007,000	
Belgique	2,636,000	1,107,000	
Suisse	861,000	384,000	1,126,000
Italie	872,000	566,000	325,000
Autres pays	7,924,000	6,919,000	2,651,000
	51,199,000	42,505,000	29,164,000

Ces chiffres ne comprennent pas les colis postaux qui sont cependant notre principal mode d'expédition; ils ne tiennent pas compte non plus des quantités considérables de plumes qui sont exportées sur les chapeaux qu'elles garnissent.

En tenant compte de ces faits, nous croyons pouvoir dire que le nombre et l'importance des maisons exerçant ce métier, tant à Paris qu'en province, permet d'évaluer à cent millions environ le montant total des exportations annuelles que devrait atteindre l'industrie de la plume. Cette industrie, en période normale, distribue environ 15 millions de salaires annuellement. On voit aussi par ce tableau, quelle perturbation la guerre a jeté dans nos affaires.

Prohibitions

Une plante privée d'air ne peut fleurir, l'arbre pour grandir a besoin d'espace et de lumière; de même pour se développer toute industrie doit être libre d'acheter, de fabriquer et de vendre.

Il faut donc, si nous voulons revivre, parvenir à nous délivrer des prohibitions d'importation édictées à l'étranger, trouver au moins un "modus vivendi" acceptable avec chaque pays intéressé.

C'est ce que nous tâchons de faire.

Ces prohibitions ne sont appliquées que par les gouvernements des Etats-Unis, de l'Angleterre, du Canada et de l'Australie, mais ces pays sont nos principaux clients.

Ces gouvernements veulent protéger non seulement les oiseaux de leurs pays respectifs, mais encore tous les oiseaux du monde, quelles que soient les législations protectrices des pays producteurs; pour y parvenir ils interdisent l'importation sur leurs territoires de toutes les plumes, ou de quelques-unes des plumes des oiseaux sauvages, sans vouloir se préoccuper du mal qu'ils font ainsi à des milliers de Français et de Françaises qu'on peut tout de même considérer comme aussi intéressants que les plus beaux représentants de la faune ornithologique.

Il n'est pas possible de traiter en quelques lignes cette question compliquée, nous sommes contraints de renvoyer aux ouvrages spéciaux, et de n'apporter ici que des affirmations facilement contrôlables.

1° Les aigrettes, crosses et hérons ne sont pas en voie de disparition, leurs colonies augmentent au contraire dans d'énormes proportions, sur plusieurs continents, en Indo-Chine notamment où l'on est obligé de tuer les hérons qui nuisent aux rizières, et en Amérique du Sud où les aigrettes sont protégées par les lois. Leurs plumes qui tombent chaque année sont soigneusement ramassées et constituent la principale richesse de certains pays marécageux.

2° Les oiseaux de paradis ne sont pas non plus en voie de disparition. Ces oiseaux sont originaires de la Nouvelle-Guinée où la chasse est très sévèrement réglementée dans la colonie hollandaise, et complètement interdite dans la colonie anglaise. Les paradis mâles prennent seuls et seulement à trois ans, leur plumage magnifique, recherché en plumasserie. Les femelles sont ternes, sans flancs vaporeux et brillants; on ne les chasse jamais. Or, il est scientifiquement prouvé que les mâles avant l'âge de trois ans peuvent cocher et féconder les femelles, assurant ainsi la reproduction avant que les chasseurs les poursuivent. La chasse pour la plume ne pourra donc détruire cette espèce qui, n'étant pas comestible, ne court, d'autre part, aucun danger d'être recherchée par les indigènes de la Guinée pour l'alimentation.

3° En dehors de ces espèces particulièrement belles, et comme telles présentant pour l'industrie un intérêt évident, il y a une quantité considérable d'oiseaux sauvages qui sont chassés pour l'alimentation ou parce qu'ils sont nuisibles et c'est laisser perdre, sans profit pour les oiseaux, d'immenses

richesses que de défendre le ramassage, l'importation ou la vente des dépouilles de ces oiseaux nuisibles et de ces oiseaux gibiers.

Voici maintenant quelques renseignements sur les lois de prohibitions dans les divers Etats et sur les améliorations que nous désirons voir apporter au régime actuel.

Etats-Unis de l'Amérique du Nord

L'article 358 du dernier tarif douanier américain, amendé récemment, ne nous permet d'employer pour ce pays que les plumes d'autruche, les plumes de ferme et celles de quelques canards et faisans élevés en captivité.

Il faut un vote du Congrès pour modifier le Tarif Bill, ce qui rend toute négociation extrêmement difficile. Nous voudrions d'abord arriver à voir séparée de la loi douanière, la question de protection des oiseaux, puis obtenir l'autorisation d'importer aux Etats-Unis toutes les plumes des oiseaux tués pour l'alimentation et les plumes des oiseaux nuisibles dont la chasse est encouragée au moyen de primes dans tous les pays civilisés.

Et si même, cette autorisation ainsi généralisée paraissait trop large, nous pourrions nous contenter actuellement d'obtenir l'autorisation d'importation pour les seuls oiseaux énumérés ci-dessous:

Oiseaux-Gibiers

Perdrix grises, rouges et blanches, ces dernières appelées aussi lagopèdes ou perdrix de Russie. —Têtras toutes espèces.—Canards sauvages et sarcelles toutes espèces.—Faisans toutes espèces, y compris le crossoptilon ou faisan mandchou.—Alouettes. — Cailles. — Grives. — Vanneaux. — Sansonnets. — Outardes petites et grandes. — Pigeons-Gouras.

Oiseaux nuisibles

Pies. — Geais. — Corbeaux. — Grands-Ducs.—Aigles. — Vautours. — Condors.

En Angleterre

Une loi de prohibition d'importation des plumes d'oiseaux sauvages a été présentée à la Chambre des Communes, en 1913, par M. Hobhouse et n'a pu être définitivement votée avant l'ouverture des hostilités.

Au cours des négociations de 1917, cette interdiction fut introduite dans l'accord franco-anglais du 24 août, qui stipule que les plumes de crosse, aigrette, paradis, héron, argus, condor, lyre d'Australie et d'Albatros, ne peuvent plus être envoyées de France en Angleterre.

Cette convention ne s'applique qu'à la France et nous met dans une infériorité manifeste vis-à-vis de nos concurrents étrangers.

Mais, en outre, l'Angleterre qui nous achète les plumes fabriquées nous fournit la plume brute. Nous lui en avons demandé, en 1913, pour 41 millions. Or, dans ce total se trouvent non comprises non seulement les plumes d'autruche, mais encore les aigrettes, crosses, paradis, hérons.

Et nous continuons encore aujourd'hui à recevoir de Londres des plumes que nous ne pouvons pas réexpédier en Grande-Bretagne, après les avoir fabriquées.

L'accord du 24 août 1917, va sans doute être dénoncé, nous demandons qu'il le soit, qu'aucune clause restrictive ne vienne dans les nouvelles conventions réduire notre liberté d'importation en Grande-Bretagne.

Au Canada

Nous demandons la suppression de l'amendement au tarif des douanes de 1907: Schedule C, marchandises prohibées addition:

1212. Aigrettes, plumes d'aigrettes aussi celles appelées Osprey et les plumes, couteaux, têtes, ailes, queues, peaux ou parties de peaux d'oiseaux sauvages, soit bruts, soit manufacturés; mais cette clause n'aura d'effet que du 1er janvier 1915 et ne s'appliquera pas:

(a) Aux plumes d'autruche;

(b) Au plumage de faisan anglais et du paon indien;

(c) Au plumage d'oiseaux sauvages ordinairement destinés à l'alimentation;

(d) Aux plumes des oiseaux importés vivants;

(e) Aux spécimens importés avec la permission du ministre des Douanes pour les musées d'histoire naturelle, ou autres, ou dans un but d'éducation.

Au cas où cette suppression ne pourrait être obtenue, nous demandons qu'il soit ajouté à la nomenclature ci-dessus un paragraphe nouveau:

L'interdiction n'est pas applicable:

(c) Aux plumages des oiseaux sauvages ordinairement considérés comme nuisibles.

En Australie

La liste des oiseaux prohibés en Australie est la suivante:

Oiseaux de Paradis.—Oiseaux-mouches.—Lophophores et similaires.—Argus ou Oiseaux-Lyres.—Faisans asiatiques. — Gouras. — Hiboux ou orfraies. — Martins-pêcheurs. — Perroquets. — Rhée. — Cigognes. — Hérons. — Ibis. — Merles. — Coq de Roche. — Couroucou.

—Paradise Birds. — Hammers. — Monals. — Impeyan Phaeseants. — Argus or Lyre birds. — Asiatic pheasants. — Crested Pigeons.—Owls Barn Owls. — Kingfishers. — Parrots. — Rhéa or South America Ostrich. — Storck. — Herons. — Ibis. — Todiers. — Corck of the Rock. — Trojan.

Les faisans asiatiques, les argus, les lophophores, gouras, rhée sont des oiseaux domestiques élevés en volière ou parqués.

Le martin-pêcheur et les perroquets, ainsi que plusieurs hiboux et oiseaux de nuit, sont des oiseaux nuisibles.

Les aigrettes, ibis, paradis, merles et oiseaux-mouches ne sont nullement en voie de disparition.

Nous désirons voir limiter la liste ci-dessus aux:

Oiseaux-Lyre. — Cigognes. — Coq de Roche. — Couroucou.

Lyre Birds. — Storck. — Corck of the rock.—Trojan.

Il faut d'ailleurs remarquer que l'Australie se trouvant avoir une faune très différente de celles des autres pays, il est facile de protéger les oiseaux australiens sans nuire à l'industrie de la plume; il suffit pour cela que le gouvernement australien défende l'exportation des plumes des oiseaux qu'il veut protéger et en réglemente sévèrement la chasse.

Nous demandons aussi pour l'Australie une réduction du droit de douane. La plume paye à l'entrée dans ce pays 30% "ad valorem", alors que toute autre garniture de chapeau ne paye que 25% "ad valorem". Cette faveur exceptionnelle accordée à l'industrie de la plume porte surtout préjudice aux articles chers et principalement, coïncidence curieuse, aux plumes d'autruche qui viennent du Cap de Bonne-Espérance à Paris, par Londres, et que nous réexpédions fabriquées dans le monde entier, notamment en Australie.

Voici résumés très brièvement les desiderata de l'industrie de la plume; ils ne peuvent, cela paraît évident, nuire aux oiseaux que nos alliés désirent si vivement protéger.

C'est une erreur économique certaine de laisser perdre, sans profit pour les oiseaux, la richesse considérable que représentent les dépouilles de tous ceux (oiseaux-gibiers) que les chasseurs abattent pour assurer ou varier l'alimentation, et de tous ceux (oiseaux nuisibles) qu'il faut tuer pour protéger les récoltes, ou défendre les animaux domestiques.

Est-il possible de persévérer dans cette erreur, alors que les problèmes financiers sont au premier rang des préoccupations du monde entier?

Nous respectons les opinions, certainement sincères, des savants et les sentiments humanitaires de ceux qui s'inquiètent d'assurer l'avenir des oiseaux sauvages et nous ne voulons pas dire que l'espèce humaine aussi, après tant d'années douloureuses, où son sang a si largement coulé, a bien le droit de vivre, même au détriment des animaux. Nous affirmons, au contraire, qu'il est possible de protéger efficacement les oiseaux sans arrêter l'expansion de l'industrie de la plume qui s'est toujours préoccupée de faire élever les espèces les plus intéressantes pour elle et qui n'attend que le retour des jours paisibles pour persévérer dans cette voie.

Je ne puis qu'exprimer le voeu que la publicité considérable que votre journal veut bien, en le publiant, donner à ce court résumé, serve la cause que je défends, à laquelle je vous remercie bien vivement de vous intéresser.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'assurance de ma considération très distinguée.
(De "l'Exportateur Français.")

Les Problèmes de la Publicité pour les Marchands Détailants de Corsets

Les manufacturiers de corsets américains dépensent au delà d'un million de dollars par an, dans le but de stimuler la vente en détail de leurs différentes lignes. Par d'habiles méthodes de dessins et de manufacture et surtout de bonnes annonces, les corsets américains se sont faits une réputation à travers l'univers entier. Le succès des différentes campagnes publicitaires ayant trait aux corsets américains, est un témoignage certain de l'axiome: "Cela paie d'annoncer de bonnes marchandises." Malgré le grand succès de la campagne d'annonce des lignes de corsets les mieux connues, l'annonce au détail n'a certainement pas été un succès.

L'annonce des corsets dans le monde des détaillants est un paradoxe. Elle est à la fois bonne et mauvaise, plutôt mauvaise que bonne. L'annonce des magasins départementaux en général semble émaner du pinceau d'un élève de l'école futuriste, une ébauche mal travaillée, pauvrement illustrée, ce qui au contraire devrait être un chef-d'oeuvre.

L'annonce des marchands détaillants en général a été décrite par une critique comme étant une injure au bon goût.

La grande faute est certainement due à l'acheteuse de corsets elle-même, et elle doit en porter la responsabilité, car elle obtiendra toujours une mauvaise annonce puisqu'elle est toujours satisfaite de ce qu'on lui apporte. Le département des annonces, soyez-en sûr, fera toujours son possible pour essayer de plaire à sa clientèle. Mais avant de pouvoir espérer des changements dans cette direction, la marchande de corsets doit apprendre à connaître d'une manière satisfaisante les principes de l'annonce et les moyens par lesquels une annonce de corset au détail peut devenir attrayante et donner des résultats.

Le premier élément du succès dans l'annonce des corsets, est la précision. D'une manière générale, il ne faut pas que l'annonce du corset occupe un trop grand espace. Dans certaines occasions il serait avantageux de donner une place prédominante dans les journaux à l'annonce du corset, mais la politique généralement adoptée comme étant la plus profitable, est de donner peu d'espace au département des corsets. Ce principe s'applique aussi aux spécialistes, car très peu d'entre eux peuvent faire la dépense de fortes sommes d'annonce dans les journaux quotidiens. Les petites annonces qui apparaissent souvent est la politique que les annonceurs recommandent pour le département des corsets. Il y a différentes manières de donner à une annonce la précision désirée. Une des plus ordinaires et en grande vogue, est celle des lignes bordures et effet à panneaux. Une autre manière qui est aussi très efficace est l'en-tête de lettres blan-

ches sur fond noir. Quand cette dernière méthode est adoptée, il est nécessaire de préparer un dessin d'après lequel on place les lettres. Dans les grandes villes, les journaux préparent le dessin ainsi que l'en-tête, et donnent aussi à l'annonceur plusieurs moules pour l'usage future. Quand on se sert de cette méthode, il est désirable que ce soit dans des lignes uniques. La disposition des lettres peut être faite d'une manière très instructive, ce qui donne plus d'espace que l'emploi du caractère ordinaire. Cette méthode d'arrangement peut servir pour les en-têtes aussi bien que pour les sous-titres, et si le bout est arrangé avec symétrie, l'annonce prend invariablement une forme très attractive. Une autre méthode typographique qui semble prendre de la valeur à la vue des annonceurs est l'inclusion de morceaux très chic, de la marchandise annoncée. Comme question de fait, toute annonce de corsets devrait être illustrée, soit d'une reproduction ou encore d'un modèle habillé montrant l'effet symétrique produit. Les manières d'attirer l'attention sur une annonce par différents trucs, sont pratiquement illimitées. Ils peuvent être délicats et effectifs, ou encore voyants et sensationnels comme dans le cas des annonces reproduites entièrement en blanc sur fond noir. Ce dernier effet est produit en ayant une annonce montée en caractères et alors en faire une vignette renversée. Cependant, pour le marchand détaillant ordinaire, cette dernière méthode n'est pas recommandable, excepté dans le cas d'une vente spéciale. Au premier abord pour la personne qui n'a jamais fait autre chose que de l'annonce ordinaire, cette méthode d'attirer l'attention sera peut-être trop difficile. Mais au fur et à mesure que son expérience se développera, il s'apercevra que sa manière d'annoncer lui est productive et ceci devrait être l'ambition de tout annonceur et acheteur.

Parvenez à faire parler les gens de vos annonces et après un certain temps, ils prendront un intérêt marqué dans votre ouvrage et dans votre département. Etant parvenus à donner l'ampleur requise à vos annonces généralement de cette manière, et étant certains qu'elles recevront l'attention qui leur est due, le point le plus important qui suivra sera d'exploiter et de faire ressortir les qualités principales du corset annoncé. Il y a le corset pour la jeune femme qui a des tendances au sport, à l'équitation et qui aime à faire de la rame, courir et sauter. Son but est le confort. Ensuite vient la femme forte qui veut paraître élégante et svelte. Nous avons encore la femme qui prend en considération la durée du corset et le prix, et aussi celle dont le seul but est de créer de l'effet sans s'occu-

(A suivre page 204.)

Neolin

“Neolin” est étampé sur chaque paire de Semelles Neolin véritables. Cela marque que la semelle est la plus solide qui se fasse.

Neolin — et les avantages de Neolin — confort, flexibilité, imperméabilité, longue durée — ont été portés à la connaissance du public par une publicité prédominante. Ils sont connus de façon nationale.

Vos clients exigent le mot “Neolin.” C’est leur garantie de qualité et de durabilité.

Il n’est pas bon pour vos clients ou pour votre commerce de leur offrir des imitations—“quelque chose” — “de tout aussi bon que Neolin.”

Edifiez votre commerce sur une fondation garantie — les semelles Neolin.

The Goodyear Tire & Rubber Co., of Canada, Limited.

Neolin Soles



Dominer le commerce de la peinture

Toujours la même histoire chaque printemps.



La Sherwin-Williams attire les propriétaires de maison au magasin le plus affairé de la ville.

Le prestige compte autant dans le commerce de la quincaillerie que dans la vie professionnelle. De toutes les peintures au monde, aucune n'est plus favorablement connue, ni n'accuse un aussi gros volume de ventes que la S-W-P. Ce prestige est d'un grand profit pour le vendeur S-W-P. Il annonce son magasin à tous ceux qui le voient ou entendent dire qu'il a l'agence S-W., autrement dit un magasin où l'on vend des marchandises de qualité, où l'on donne un bon service et un établissement suivant toujours le progrès.

Les gens aiment à acheter dans un semblable magasin. Avez-vous un stock suffisant pour les servir quand ils viendront chez vous? Si vous tenez à avoir plus d'informations touchant l'agence Sherwin-Williams, écrivez-nous.

The Sherwin - Williams Co.

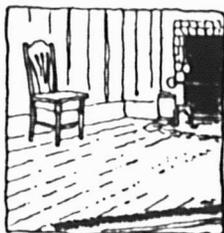
OF CANADA LIMITED



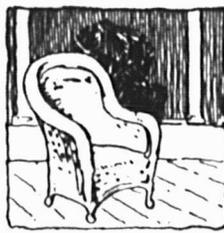
FOR WOOD-WORK



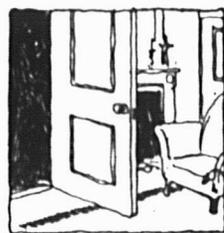
FOR FURNITURE.



FOR FLOORS



FOR CHAIRS



FOR DOORS

Le Second Bidon Se Vend Lui-même

Un étalage de vitrine du vernis-teinture "Sun" attire l'attention des ménagères économes. L'étalage à panneau a beaucoup de succès. "Comme mes chaises de cuisine seront jolies avec une application de ce vernis", voilà ce qu'elles se disent. Elles entrent au magasin et en achètent une petite boîte avec un pinceau. Le lendemain, elles reviennent en acheter encore.

C'est ce que vous avez vu faire maintes et maintes fois. Faites des ventes nombreuses — ayez en magasin un gros stock pendant que le grand ménage du printemps bat son plein.



Le Vernis-Teinture "SUN"

C'est une teinture permanente combinée avec un vernis durable, imitant les bois durs populaires.

Imperméable, brillant et avec un fini résistant.

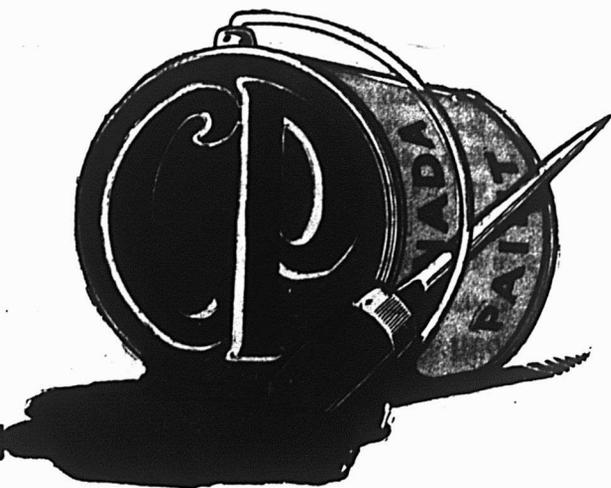
LIVRAISON IMMEDIATE. ECRIVEZ-NOUS AUJOURD'HUI ET MENTIONNEZ "LE PRIX COURANT".

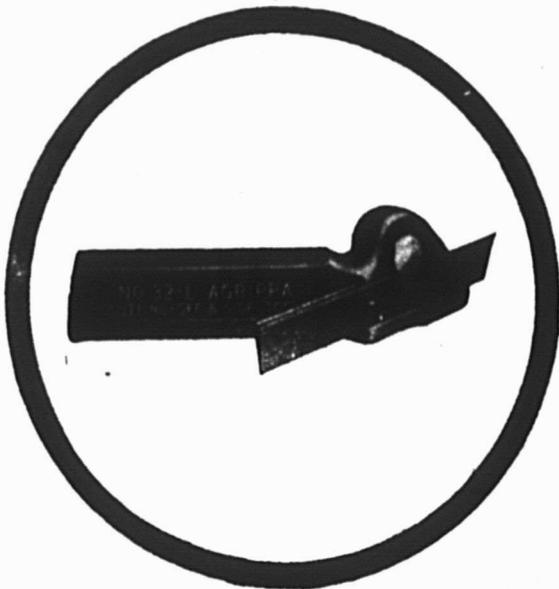
THE CANADA PAINT CO.

Fabricants du fameux blanc de plomb
"MARQUE ELEPHANT".

572 RUE WILLIAM.
MONTREAL.

Un fini parfait pour tous les usages.





Portes-Outils "AGRIPPA" de Williams

Leur réputation est bien établie. Ils sont spécifiés par plusieurs des principaux ateliers des industries travaillant le fer, car ces portes-outils combinent les améliorations suggérées par l'emploi des premiers modèles aux caractéristiques uniques qu'ils possèdent pour assurer la commodité et l'économie. Une ligne complète, en un grand choix de dimensions, est offerte pour tous les ouvrages ordinaires faits à la machine, y compris le tournage, le forage, le rabotage, le tracé des filières, le découpage, etc. Ecrivez pour avoir notre brochure traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & CO.

122 Richards Street, Brooklyn, N.-Y.

Représentants canadiens:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.,
Montréal et Québec.



Remington UMC

Partout où les sports-
men sont réellement
particuliers

dans l'achat de leurs armes et de leurs munitions, les UMC Remington gagnent rapidement leur préférence. Trop de soin ne saurait être apporté, pourriez-vous dire, dans la fabrication de votre carabine ou de celle de vos cartouches, parce que c'est surtout sur elles que vous comptez quand vous allez à la chasse. C'est le cas! Par suite, achetez les UMC Remington. Nous avons plus de 100 ans d'expérience dans la fabrication des carabines et des cartouches de haute qualité. Vous pouvez toujours compter sur les UMC Remington.

Tous les marchands de gros les vendent.

REMINGTON UMC OF CANADA, Limited

Windsor, Ont.



Garnitures de salles de bain et spécialités de quincaillerie

Nous avons des lignes pour répondre à toutes les demandes. Elles comprennent:

Barres à serviettes, supports, anneaux et poteaux, supports pour tablettes, porte-brosse, porte-cravate, porte-allumettes, porte-éponge, porte-savon et à brosse à dents, plats à savon, supports et plateaux, crochets pour habits, porte-verre, porte-papier de toilette, sièges pour bain, miroirs, etc.

Toutes des lignes jolies et profitables pour vous.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir nos prix.

GENDRON MANUFACTURING COMPANY LIMITED

Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ont.

Si vous éprouvez
quelque embarras
dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux
annonceurs



LES BROSSES SIMMS'

Parce que ce sont les
Meilleures

**ACCUMULENT les
PROFITS**



Les articles portant la marque Simms—depuis les balais jusqu'aux blaireaux—sont supérieurs à tous les autres produits similaires sur le marché.

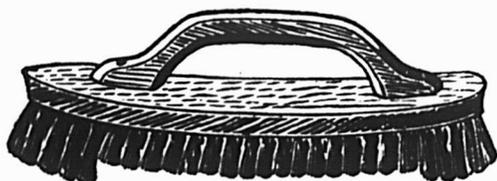
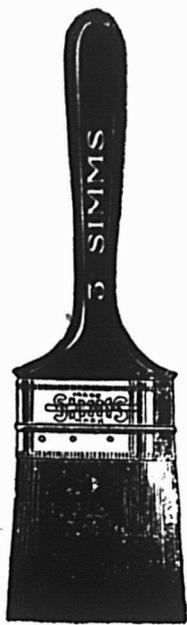
Ils sont faits dans une fabrique munie de tous les appareils améliorés imaginables que l'on puisse trouver pour la fabrication des meilleurs pinceaux et brosses.

Les blaireaux et les pinceaux à peinture Simms', dont les soies sont fixées dans du caoutchouc, donnent une durée extraordinaire — leurs soies ne se détachent jamais. Les balais Simms' ne perdent jamais leurs branches — les petits balais Simms', les brosses Simms' pour miner le poêle, cirer les chaussures et laver les planchers sont de beaucoup supérieures aux brosses ordinaires — et elles accumulent vos profits.

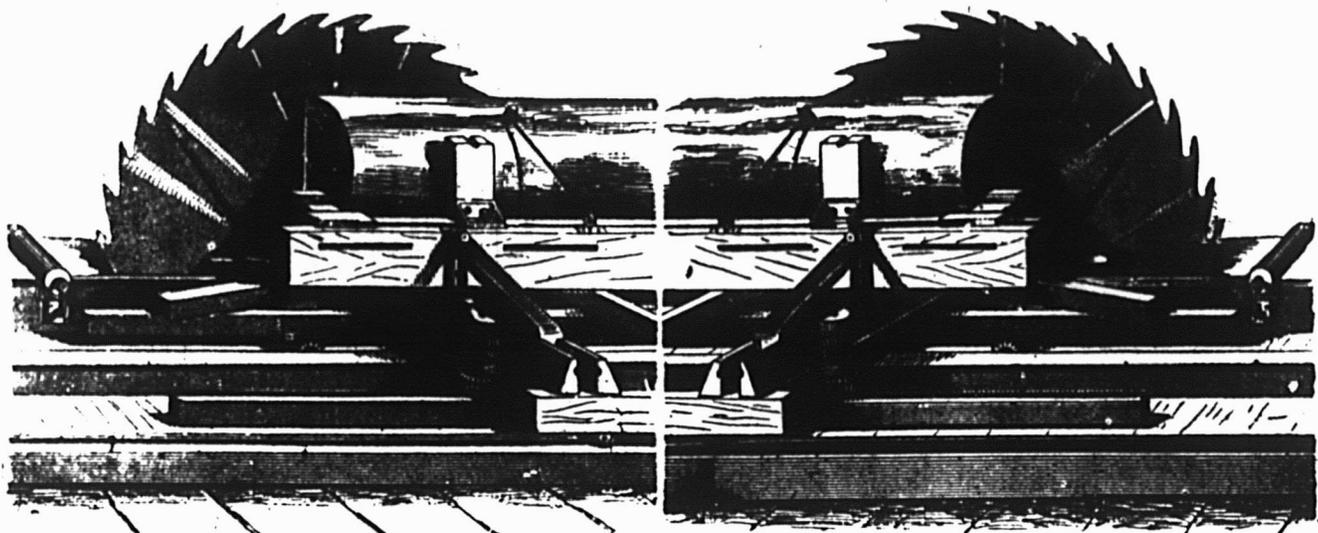
Ecrivez pour avoir nos listes de prix et notre nouveau catalogue des blaireaux, illustrant plus de 200 modèles de ces articles. Ayez-en un bon stock en magasin afin de pouvoir profiter du commerce de ce printemps.

T. S. Simms & Co., Limited

SAINT-JEAN, N. B.



**Pour Scies neuves ou réparations de Scies, adressez-vous à
La Manufacture de Scies de Lévis, et vous serez satisfaits.**



SCIE A GAUCHE

SCIE A DROITE

Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désiriez, nous pouvons vous les faire.

Réparations générales sur Scies, tel que:

Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dents rapportées converties en dents solides.

Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides ou à dents rapportées.

Dents et sections de Scies **SIMONDS** et **R. HOE**.

Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

**LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS,
Lévis, Qué.**



La Cloture FROST

Son attache solide
facilite sa vente

Aucune autre attache ne peut l'égalier pour la solidité et la beauté.

L'ondulation forte et flexible des fils latéraux tient nos clôtures toujours parfaitement rigides.

Le fil métallique employé pour la Clôture Frost est de la meilleure qualité. C'est du fil No 9 dur galvanisé, fabriqué spécialement dans nos propres fabriques de fils métalliques.

Pour les gens qui veulent avoir quelque chose de meilleur marché nous faisons une bonne clôture avec du fil No 10.

Notre agence vaut la peine d'être tenue; écrivez-nous pour avoir nos prix.

Frost Steel and Wire Co. Ltd.
Hamilton, Ont.

Tôle Galvanisée

"QUEEN'S HEAD"

Nous attendons un envoi qui doit nous arriver bientôt et comme l'approvisionnement en est limité nous vous conseillons de donner votre commande sans retard.

John Lysaght Limited

Manufacturiers

Bristol,

Newport,

Montréal.

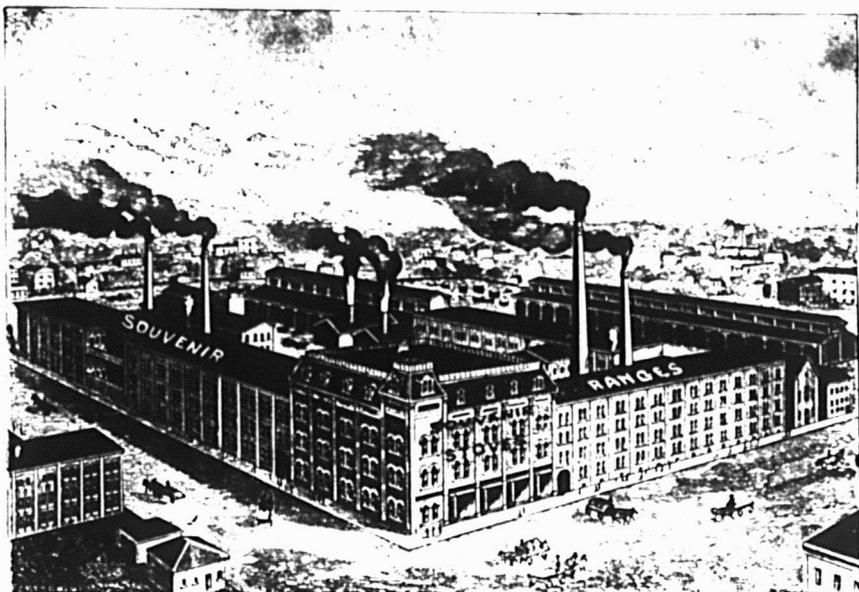
Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier Tapisser et à Imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.



POELES ET FOURNEAUX
SOUVENIR

Adresse par
câble:
"HASTCO"
Code
Western
Unlon
Telegraph
et Code A.B.
C. 5ème
édition.



Marque
SOUVENIR

- Ranges
- Poêles de cuisine
- Réchauds
- Fournaises
- Poêles pour fourgon de queue.
- Brûleurs de base
- Poêles de box
- Poêles de buanderie
- Fournaises de cottage
- Poêles à gaz
- Plaques de chauffe à gaz
- Réchauffeurs à gaz pour garage
- Incinérateurs à gaz pour déchets
- Réchauffeurs à eau chaude
- Radiateurs
- Poêles pour hôtels

Marque
NEW IDEA

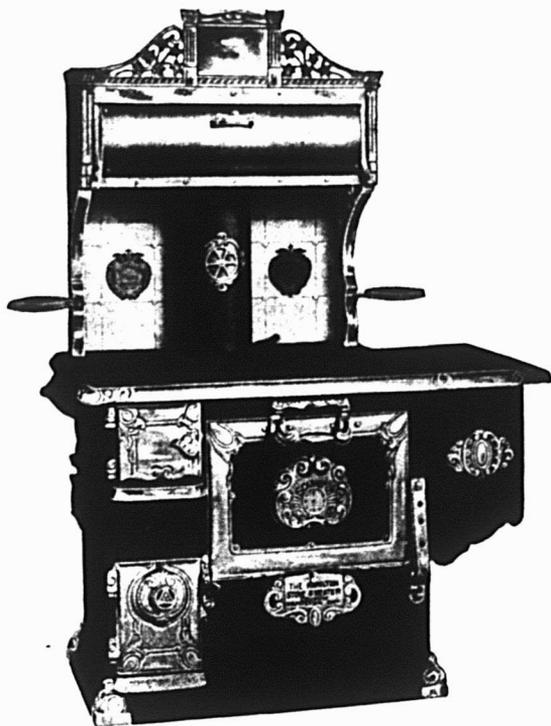
- Fournaises à air chaud.
- Chaudières à eau chaude et à vapeur, rondes ou carrées par sections.

Marque
IDEAL

- Chaudière sans fumée.

Marque
GURNEZ HAMILTON

- Serrures et clefs.
- Serrures pour sortie en cas de panique
- Espagnolettes
- Poignées et fermetures de châssis
- Pans de voutes
- Plaques de poussée
- Plaques de boîtes à lettres
- Timbres de portes
- Poignées de portes
- Fermetures de portes de magasin.
- Fermetures de portes avant.
- Fermetures de portes intérieures
- Fermetures de portes à coulisse
- Loquets et verrous à chaîne



CHAMPION SOUVENIR

Dessus de 6 x 9"
Fourneau de 20 x 20 x 12 1/2"
Boîte à feu, pour le charbon, 18 x 8 1/2"
Boîte à feu, pour le bois, 26 x 10 x 9"
Poids, 560 livres.

Fourni avec n'importe quel modèle de réchaud dans le haut. Si vous tenez à avoir un bon poêle sous tous rapports, achetez un "CHAMPION".

- Verrous à coulisse à extension
- Loquets d'armoires
- Loquets de fenêtres
- Poignées de tiroirs
- Crochets pour chapeaux et habits
- Supports pour tablettes
- Supports pour crochets
- Chaines de fenêtres
- Pouilles pour châssis
- Pentures et poignées
- Plaques de protection

Tous les fins ordinaires ou pour assortir.

Entrepôts à:

Winnipeg, Vancouver, Montréal, Calgary.

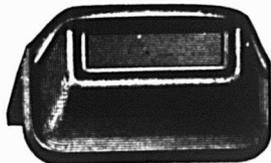
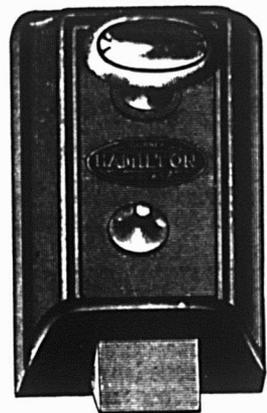
Agences et salles d'exposition:

Charles Rankow, Durban, Afrique-Sud; Webb Bros., Georgetown; Demetara, Guyanne Anglaise; Burns Export Corporation, 56 Pine St., New York, N.Y.



Modèle
FRONTENAC

tel que celui fourni à l'hôtel de la monnaie à Ottawa, une institution où l'on emploie les meilleures serrures du monde.



Nouveau verrou de nuit à cylindre. Fini cuivre antique. En vente chez tous les marchands de gros. Prix: \$30.32 la douzaine, net.

Catalogues et renseignements complets sur chacune de nos lignes expédiés par la poste sur demande. Toute la correspondance doit être adressée au bureau-chef.

The Hamilton Stove & Heater Co.

SUCCESEURS DE LIMITED

GURNEY TILDEN & CO., LIMITED
MANUFACTURIERS DE

Poêles, Ranges, Chaudières, Radiateurs, Fournaises, Serrures et Quincaillerie.

Siège Social et Usines: HAMILTON, ONT.

Maison fondée en 1843

Agents pour le Québec: DeLorme Frères, 167 rue McGill, MONTREAL.

PAPIERS A COUVERTURE,
PAPIERS A LAMBRISSEGE,
FEUTRES A COUVERTURE.

Alex. McArthur & Co., Ltd.

82 RUE MCGILL, MONTREAL, P.Q.

FABRICANTS DE FEUTRES A COUVERTURE ET
DE PAPIERS A CONSTRUCTION.

NOS FEUTRES ET PAPIERS
A COUVERTURE SONT TOUS
FABRIQUES AU CANADA.

Usine des feutres à couverture à l'angle des rues Moreau et Forsythe.

Moulins à papier à Joliette, P.Q.

PRODUITS

Lambrissage sec ou non goudronné, lambrissage goudronné, lambrissage blanc, lambrissage bleu résiné, lambrissage en fibre blanche ou grise, feutre à tapis, feutre Slater, couverture à 2 et 3 plis, feutre goudronné et poix.

NOS PAPIERS A LAMBRISSEGE

Lambrissage sec "Joliette" — une bonne qualité de lambrissage à prix modique pour murs et planchers. Rouleaux de 32" — 400 pieds carrés.

Lambrissage sec "Cyclone" — un lambrissage de qualité supérieure, et résistant à l'eau. Rouleaux 32" — 400 pieds carrés.

Lambrissage bleu résiné — un lambrissage imperméable, qui s'emploie beaucoup surtout sous le bon feutre goudronné et les couvertures en gravier. Rouleaux de 32" — 400 pieds carrés.

Lambrissage blanc "Surprise" — de qualité moyenne et à l'épreuve des mites.

Lambrissage sec épais en paille. D'une pesanteur spéciale, d'environ 45 livres au rouleau.

NOS FEUTRES A COUVERTURE

Feutre goudronné "Crown Brand." Employé sous les couvertures en ardoise et bardeaux.

Couverture préparée, à 2 et 3 plis, employée sur les toits en pente, qu'il est impossible de couvrir en gravier. Très satisfaisante sous les couvertures en tuile, métal ou ardoise. De prix modique, s'applique facilement et dure bien.

Feutre goudronné "Black Diamond". Les couvertures types requièrent un feutre de 4 ou 5 plis de 7 onces. Nous fabriquons également les pesanteurs de 6, 8, 10, 12 et 16 onces.

MODELE DE COUVERTURE DE McARTHUR

Toutes les surfaces plates seront couvertes comme suit:

1o.—Posez une épaisseur de papier à lambrissage résiné de McArthur, ou de feutre non goudronné de McArthur, en croisant les feuilles d'au moins un pouce. Clouez les feuilles aux planches du toit, juste assez pour les tenir en place.

2o.—Posez sur toute l'étendue 2 rangs de feutre goudronné de McArthur le "Black Diamond" de sept onces, couvrant chaque feuille précédente de 17 pouces, et clouez suffisamment pour le tenir en place, jusqu'à ce que le tout soit posé. Étendez les rangs jusqu'à pas moins de huit pouces des coupe-feu et de toutes les faces verticales, ou tel qu'indiqué.

3o.—Appliquez uniformément sur toute la surface de la poix "Black Diamond" de McArthur — le "Straight Run Coal Tar."

4o.—Posez sur toute la surface trois rangs de feutre goudronné "Black Diamond" de McArthur, couvrant chaque feuille précédente de vingt-deux pouces en ayant soin d'enduire de poix "Black Diamond" les vingt-deux pouces de chaque feuille, afin que le feutre ne soit nulle part en contact avec le feutre. Si on se sert de clous pour tenir le feutre, il faut les couvrir d'au moins deux rangs de feutre.

5o.—Répandez sur toute la surface, une couche uniforme de poix "Black Diamond" dans laquelle vous enfoncerez pas moins de quatre cent livres de gravier sec, d'amiante broyé, ou de pierre à couverture, pour chaque cent pieds carrés.

POIX.—La poix doit être la "Straight Run Coal Tar" "Black Diamond" de McArthur.

GRAVIER.—Le gravier devra être préparé de manière à ce que la dimension d'aucune particule n'excède 5-8", ou ne soit moindre que 1-4". Il doit être sec et sans poussière ni saleté. En temps froid, il doit être bien chauffé et séché avant l'emploi. On peut employer indifféremment, la scorie de rebut, l'amiante broyée ou le galet de plage.

FEUTRE GOUDRONNE AVANTAGES



MARQUE
"BLACK DIAMOND"

Il a été prouvé, par une expérience de 38 ans, que rien ne peut aussi bien résister au climat du Canada, que nos feutres goudronnés et couverture préparée à 2 et 3 plis. Nous n'employons dans leur fabrication que les meilleurs matériaux et la main-d'œuvre experte.

La Fibre solide "Monarch," soit grise ou blanche est un papier de grandeur mesurée, pour fins spéciales et pour la chaleur. Rouleaux de 32" et 64"—se vend à la livre.

Feutre à Tapis, employé pour amortir le bruit et divers besoins.

Lambrissage goudronné "Joliette" — un bon lambrissage de qualité No. 2, pour planchers et murs. Rouleaux de 32" de large—400 pieds carrés.

Lambrissage goudronné "Cyclone" — de la meilleure qualité, un lambrissage en fibre No 1, pour murs et planchers. Rouleaux de 32" de large—400 pieds carrés.

Lambrissage en paille, bien goudronné. Papier fortement saturé pour murs, planchers et couvertures.

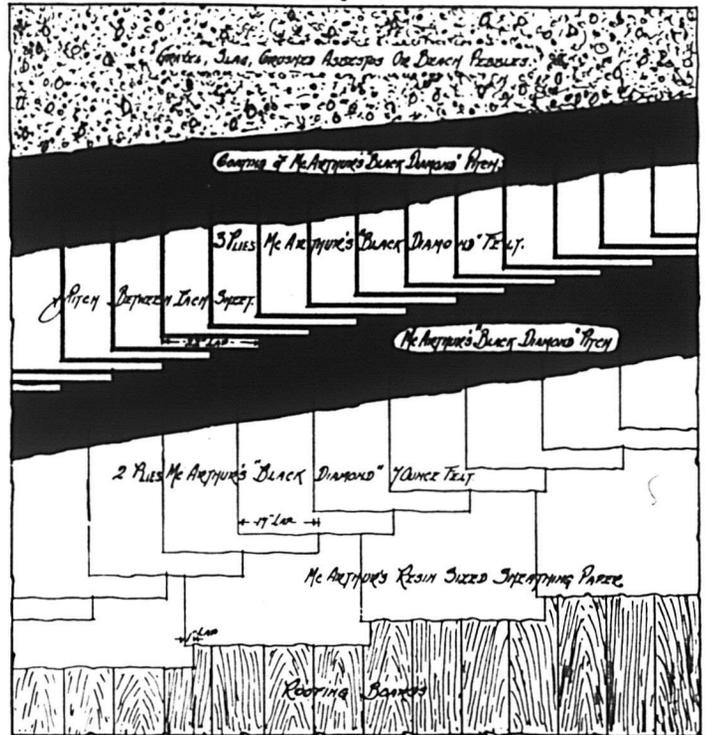


Diagramme montrant la construction d'une Toiture
Garantie de Mc Arthur:

GARANTIE.

Depuis 38 ans, le feutre "Black Diamond" de Alex. McArthur & Co. est le type de la qualité au Canada. Nous garantissons ce feutre contre toute défectuosité dans sa fabrication, et on obtiendra les meilleurs résultats, c'est-à-dire une couverture absolument satisfaisante et étanche, si on suit bien à la lettre les indications données ci-haut.



A PROPOS DES THERMOS

**Notre nouveau local — Nos nouveaux escomptes.
De plus gros profits pour vous — Un meilleur service.
De meilleurs prix sur certaines lignes.**

POUR répondre aux besoins croissants de l'industrie Thermos au Canada et maintenir notre réputation pour le service dans tous les départements, nous avons acheté ce local, plus grand et plus commode.

THERMOS s'est acquis un bon renom en faisant ce qui n'avait jamais été fait auparavant, et maintenant le nom THERMOS est devenu un mot familier dans tout le monde civilisé. Sa devise est le "SERVICE."

Notre intention est de vous servir mieux sous tous rapports. Nous vous invitons à venir voir notre étalage complet de produits Thermos, comprenant plusieurs lignes nouvelles cette année.

Pour nos clients du dehors, notre nouveau local est situé près de l'ancienne et nouvelle gare, entre les rues York et Simcoe, du côté nord de la rue Wellington. De la gare, il est très facile à trouver.

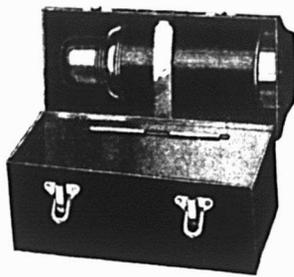
OUVREZ un DEPOT THERMOS dans VOTRE MAGASIN

Ces troussees sont au premier rang de la ligne THERMOS et elles se vendent dans tous les magasins de quincaillerie où on les met en vente. UN PRIX POUR CHACUNE.



No 400 avec bouteille No 11 \$4.25
No 402 avec bouteille No 14 4.75
No 404 avec bouteille No 15 5.75,

Une chopine seulement.



No 396 avec bouteille No 11 \$4.25
No 397 avec bouteille No 14 4.75
No 398 avec bouteille No 15 5.75

Une chopine seulement.



No 416 avec bouteille No 11 \$4.25
No 417 avec bouteille No 14 4.75
No 418 avec bouteille No 15 5.75

Une demi-chopine ou une pinte.

Escompte aux marchands: 25% et 10% sur les prix de détail ci-dessus, 2% à 30 jours. Escomptes sur commandes de 40 articles du même numéro, ou 40 articles assortis, bouteilles, troussees, réceptacles, carafes, bouteilles pour automobilistes, etc., 25%, 10% et 10% sur les prix du détail. Une véritable trousse ou bouteille Thermos en fait vendre plusieurs. Les commandes sont remplies le jour même de leur réception—donnez la vôtre immédiatement.

De superbes cartes d'étalage sont données avec toute commande de 12 articles, ou plus, assortis.

THERMOS BOTTLE CO., LIMITED

146 WELLINGTON ST. WEST, TORONTO.



PINK'S LUMBERING TOOLS

Les Outils de Bûcherons de PINK

**FAITS
AU
CANADA**

Les Outils Etalons
dans toutes les Pro-
vinces du Dominion,
en Nouvelle-Zélande
en Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de Bûcherons. Légers et durables.

Nous avons fourni un grand nombre d'outils de Bûcherons pour les Bataillons Forestiers d'Outre-mer.

Les outils de Pink donnent un service qui leur vaut la recommandation de tous ceux qui en font usage partout. Si quelque personne en Angleterre, en Ecosse, ou ailleurs ayant besoin d'outils de cette espèce, s'en enquiert auprès des Canadiens qui emploient nos marchandises, elle ne peut manquer d'être convaincue.

Nous manufacturons aussi des Leviers à Wagons

Téléphone Longue Distance No 87.

Vendus dans tout le Dominion par tous les marchands de quincaillerie en gros et en détail.

Nous sollicitons les affaires d'exportation

ECRIVEZ-NOUS POUR CATALOGUE ET LISTE DE PRIX

THE THOMAS PINK COMPANY, LIMITED

PEMBROKE, ONTARIO, CANADA

Des Avantages Exclusifs, BIEN ANNONCÉS, Font Faire des Ventes RAPIDES et FACILES

Annoncés sur une grande échelle dans les principales publications du Canada, les nombreux avantages exclusifs décrits plus bas font des produits Maxwell les appareils préférés partout. Ces avantages ajoutés au système libéral de coopération avec le vendeur Maxwell ont pour résultat de donner une ligne exceptionnellement profitable et facile à vendre.

**CELA VOUS PAIERA BEAUCOUP D'AVOIR EN STOCK
ET DE POUSSER LA VENTE DES**

Maxwell

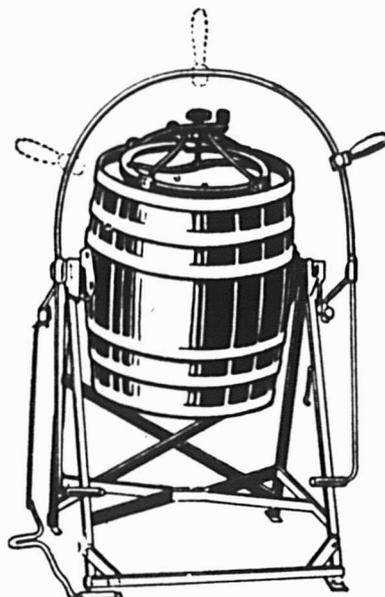


LA LAVEUSE "CHAMPION"

Une laveuse à haute vitesse sur coussinet à billes, légère, silencieuse et d'un fonctionnement facile. Ses engrenages renfermés rendent sa manœuvre sans danger.

Le plus simple et le plus facile à faire fonctionner de tous les types de machines à haute vitesse. Peut être actionnée par un levier à main (montré dans la vignette) ou par une manivelle placée au bout de l'arbre de la roue.

Elle est faite au Canada avec du cyprès de la meilleure qualité et elle est supérieure à toutes les laveuses importées aux points de vue du modèle, de la construction et du fini.

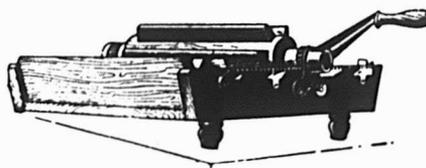


LA BARATTE "FAVORITE"

Plus de "Favorites" sont vendues annuellement au Canada que celles de toutes les autres marques ensemble. Le baril est en chêne importé de la meilleure qualité avec des supports fini aluminium, des coussinets à rouleaux exceptionnellement gros. Elle marche facilement et dure longtemps. Remarquez la poignée du levier en forme d'arc, fixée pour être tournée à droite ou à gauche, à volonté.

LE MALAXEUR A BEURRE PHILADELPHIA DE MAXWELL

Le Malaxeur Philadelphia donne du meilleur beurre et de plus gros profits. Il est adopté par les meilleures fabriques de beurre de partout. Il fait un beurre ferme, uniforme et consistant. Trois dimensions au choix: 14 pouces, 17 pouces et 20 pouces de large.



Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir notre catalogue et nos prix.

Maxwells Limited, St. Marys, Ont.

Laveuse et Essoreuse à l'ÉLECTRICITÉ

POUR LE LAVAGE A LA MAISON

La SEAFOAM fera tout ce que peut faire une machine combinée pour le blanchissage et l'essorage, et son mécanisme n'est ni compliqué ni délicat.

Lave avec une lessiveuse, et elle est munie d'une essoreuse qui marche dans les deux directions.

Le blanchissage et l'essorage peuvent être faits séparément ou en une seule opération — ENTIEREMENT PAR POUVOIR.

Munie d'un moteur Robbins & Myers de 1-6 forces et à l'abri de l'éclaboussement.

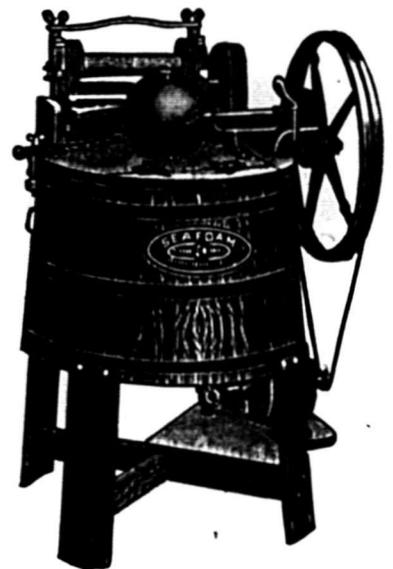
La "Seafoam" est essayée avec soin avant de quitter notre fabrique, et vous la recevez prête à être raccordée à n'importe quelle connexion électrique ordinaire.

Le modèle "B" est actionné par un moteur.

SEAFOAM Modèle "A"

Mue par l'électricité.

LAVEUSE ET ESSOREUSE



Essore pendant qu'elle Lave—
Lave pendant qu'elle Essore

DOWSWELL, LEES & CO., LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Fabricants de tous les types de bonnes machines à laver actionnées à la main ou par pouvoir. Aussi des Essoreuses ARROW BRAND.

Représentants pour l'ouest:
Harry F. Moulden & Son
Winnipeg, Man.

Représentant pour l'est:
John R. Anderson
Montréal, Qué.

COMMUNITY PLATE

La plupart des lecteurs du "Prix courant" connaissent l'argenterie fabriquée par la Oneida Community.

La qualité et la beauté de nos marchandises ne sauraient manquer d'intéresser le marchand progressif.

Notre coutellerie plaquée est faite en trois qualités distinctes: Community Plate (la coutellerie de Luxe) Oneida Community Reliance Plate et Oneida Community Par Plate.

Ces trois lignes sont avec placage sur une base de 18 % de nickel choisi avec soin.

En plus d'une épaisse couche de placage d'argent nous en mettons une couche additionnelle aux endroits sujets à user le plus vite. Cela fait de notre coutellerie la plus durable qu'il soit possible d'acheter pour le prix.

Nous garantissons toutes nos lignes et nous remettons volontiers tout article ne donnant pas satisfaction.

Le placage, bien qu'important, ne constitue pas tout ce qu'on peut espérer avoir avec une coutellerie. Il faut aussi considérer le dessin et le fini.

Nous avons apporté une attention toute spéciale à ce détail et nos modèles sont si nouveaux et si jolis qu'ils seront du goût de toutes les femmes.

Nous avons signé un contrat d'annonce avec "Le Prix Courant" afin de soumettre à votre attention quelques-uns des grands avantages de la coutellerie Community. Nous sommes également à préparer pour les journaux canadiens-français une campagne de publicité qui ne manquera pas d'attirer l'attention du public acheteur.

La coutellerie Community est tenue en stock par tous les principaux marchands de gros.

Vous êtes cordialement invité à nous écrire en français.

ONEIDA COMMUNITY, LTD., ONEIDA, N.Y.

Manufacture, Niagara Falls, Ont., Canada.

ADAM

PATRICIAN
Design

The Whitman & Barnes Mfg. Co.

St. CATHARINES, Ont.

Maison fondée en 1854

MANUFACTURIERS DES

SPECIALITES SUIVANTES POUR AUTOMOBILES

Clef à tuyau, ^{poignée acier}_{et bois}
Marteaux à panne
Clefs en "S" ajustables
Clefs à double fin pour
mécaniciens.

Clefs d'automobiles
Tourne-vis
Pincés d'auto
Limes, Clavettes
Outils à pneumatiques

Forets filetés
Jantes amovibles
Clefs pour bougies
Clefs manche à couteau
pour machiniste.

Nous remplaçons sans frais tout article qui est défectueux de matériel ou de fabrication.

Votre marchand de gros vous approvisionnera de ces articles.



La Clôture "Frost"

a cette Boucle Serrée qui est votre garantie de meilleure qualité et est faite en broche pleine No 9.

La **CLOTURE "FROST"** a un plus grand espace latéral pour contraction et expansion, de sorte qu'elle se maintient toujours tendue sur les poteaux.

Les marchands admettent que la **CLOTURE "FROST"** est facile à vendre parce qu'elle s'annonce d'elle-même par sa boucle serrée; et elle est populaire parmi les clients du fait que cette boucle serrée leur garantit de la broche pleine No 9 de la meilleure qualité et de galvanisation supérieure. De plus, la **CLOTURE FROST** ne coûte pas plus que les autres clôtures calibre No 9 de style similaire.

Messieurs les Marchands, écrivez-nous pour liste de prix et nouvelle circulaire illustrée.

Frost Steel & Wire Company, Limited
HAMILTON, ONT.

EVEREADY DEALER SERVICE



“Je Fais le Meilleur Commerce de Lampes Portatives de la Ville Parce-que —”

“—Parce que mes clients savent que je ne vends qu’une sorte de batteries — les meilleures — les véritables TUNGSTEN Eveready.

“Ils savent qu’ils peuvent avoir des batteries Tungsten Eveready de toutes les dimensions et en tous temps— et que je ne vends que des batteries fraîches et puissantes.

“Je tiens mon stock frais en calculant le chiffre de mes ventes hebdomadaires pour chaque type, et en les commandant chez mon marchand de gros à des intervalles réguliers — de façon à ce que mon stock soit toujours bien assorti.

“Je surveille attentivement mon stock de batteries et les premières

arrivées sont les premières vendues. Je fais l’essai de chaque batterie avec un Manomètre Eveready à batteries avant de recevoir l’argent du client. Je fais un superbe commerce de batteries me donnant de jolis profits et il ne fait qu’accroître chaque semaine.”

Ce que l’on vient de lire est un extrait d’une lettre d’un marchand. L’année 1919 sera la plus remarquable dans le commerce des lampes portatives. Les batteries Tungsten Eveready sont meilleures que jamais—nous garantissons leur qualité et leur uniformité. Etes-vous du nombre des vendeurs des Eveready? Si non, remplissez le coupon ci-dessous, mettez-le à la poste aujourd’hui et prenez part aux grandes campagnes de ventes des batteries et des lampes portatives Daylo Eveready de cette année.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., LTD.

Toronto, Ont.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., LTD., Dept. 211, Toronto, Ontario.

Veuillez m’envoyer des renseignements complets sur le Service du vendeur Eveready. Je suis... déjà un vendeur de Daylo Eveready.

Nom de la maison..... Adresse.....

Ville..... Province.....

JOHN LYSAGHT, Limited

NEWPORT ET BRISTOL, ANGLETERRE

TOLES
GALVANISEES

TOLES
NOIRES

"QUEENS HEAD"

"FLEUR DE LIS"

"SOUTHERN CROSS"

"GLOBE"

Ces fameuses marques sont de nouveau offertes au commerce canadien.
Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez-nous directement pour
avoir nos prix.

A. C. LESLIE & Co., Limited

MONTREAL

AGENTS VENDEURS POUR LE CANADA



LE BLANC DE PLOMB PUR MARQUE TIGER



Le Blanc de Plomb Pur est si essentiel à la fabrication d'une bonne peinture, qu'il est facile de comprendre pourquoi le public, ayant découvert une marque sur laquelle il peut compter, l'achète depuis plus de cinquante ans et insiste pour qu'on la lui donne.

Le Blanc de Plomb vendu sous cette marque fameuse est exactement de la même qualité que celle qui l'a, en tout premier lieu, placé dans l'estime de ceux qui savent ce que l'on doit attendre d'un article semblable. Il a le même "corps" épais et la même grande capacité de couverture de surface. Sa pureté est garantie par le cachet qui se trouve sur chaque paquet.

The Montreal Rolling Mills

Montréal, Qué.

RECOMMANDÉS PAR LEUR QUALITÉ



La paraffine Imperial, le lustre liquide Ioco Imperial, le lubrifiant de ménage Impérial — faites l'essai de ces trois excellents produits chez vous et ensuite vous n'hésitez jamais à les recommander à vos clients.

Le Lustre Liquide Ioco Imperial pour rendre l'état du neuf à toutes les surfaces finies — meubles, carrosseries d'automobiles et de voitures. Comode également pour nettoyer et polir l'argenterie et le verre coupé.

Le Lubrifiant de ménage Imperial prévient la rouille et fait disparaître le bruit. Comme son nom l'indique, c'est absolument ce qu'il faut pour un phonographe, une machine à coudre et un clavigraph, ainsi que pour d'autres usages à la maison.

La Paraffine Imperial cache hermétiquement les pots à confiture. Un peu de paraffine diminue la fatigue du jour du lavage — embellit le linge, et ajoute du glacé dans le repassage aussi.

Une meilleure valeur pour les clients et une plus grosse marge de profits sont données avec ces produits qu'avec n'importe quel autre produit similaire.

IMPERIAL OIL LIMITED

Energie · Chaleur · Lumière · Lubrication
Succursales dans toutes les villes

SIMONDS



Scie Passe-partout Crescent Ground No 13

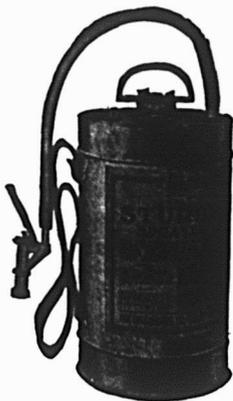


Voici une scie de la largeur ordinaire avec dent Champion. Faite spécialement pour scier le bois dur, elle est connue sous le No 13 Spéciale pour bois dur. Les Scies Passe-partout Crescent Ground de Simonds sont garanties scier plus facilement, plus vite et rester aiguisées plus longtemps que n'importe quelle autre scie, quel que soit son prix.

Simonds Canada Saw Co., Limited
RUE ST. REMI ET AVENUE ACORN, MONTREAL, Qué.
Vancouver, C.A. St. Jean, N.B.

Arroseurs Garantis de Collins

Nous faisons une spécialité de la fabrication des arroseurs (sprayers). Nos années d'expérience nous ont fait connaître les parties pouvant occasionner des ennuis, et ces parties ont été simplifiées et perfectionnées. Nous employons des garnitures et des soupapes que ni l'eau ni l'huile ne peuvent endommager, avec le résultat que nos arroseurs donnent satisfaction pour tous les usages.



L'ARROSEUR STURDY

Capacité: 3 1-2 gallons Impérial

La manière de s'en servir est imprimée en français et en anglais.

L'ARROSEUR CROWN



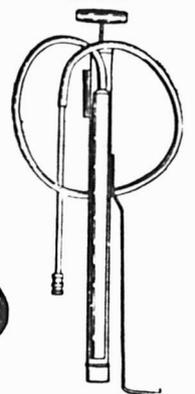
La jarre ordinaire de ménage d'une pinte s'adapte à cet arroseur. Lance un jet double.

L'ARROSEUR MISTY

Capacité: une pinte. En fer-blanc, émaillé rouge.



L'arroseur pratique pour la chaux.



se fixe à n'importe quel seau.

Votre commande, petite ou grosse, sera promptement remplie.
En vente par les marchands de gros ou directement par

THE COLLINS MANUFACTURING COMPANY,

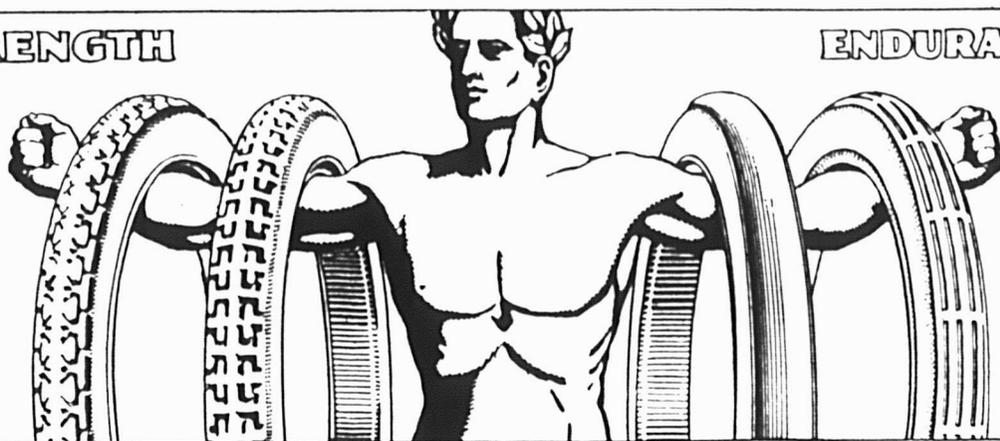
415, SYMINGTON AVENUE

TORONTO, ONT.

MALTESE CROSS TIRES

STRENGTH

ENDURANCE



ROBUSTESSE

ENDURANCE

MILÉAGE

ÉCONOMIE

SATISFACTION

Dans toutes les parties du Canada, il y a des automobilistes qui ne peuvent être satisfaits qu'avec les

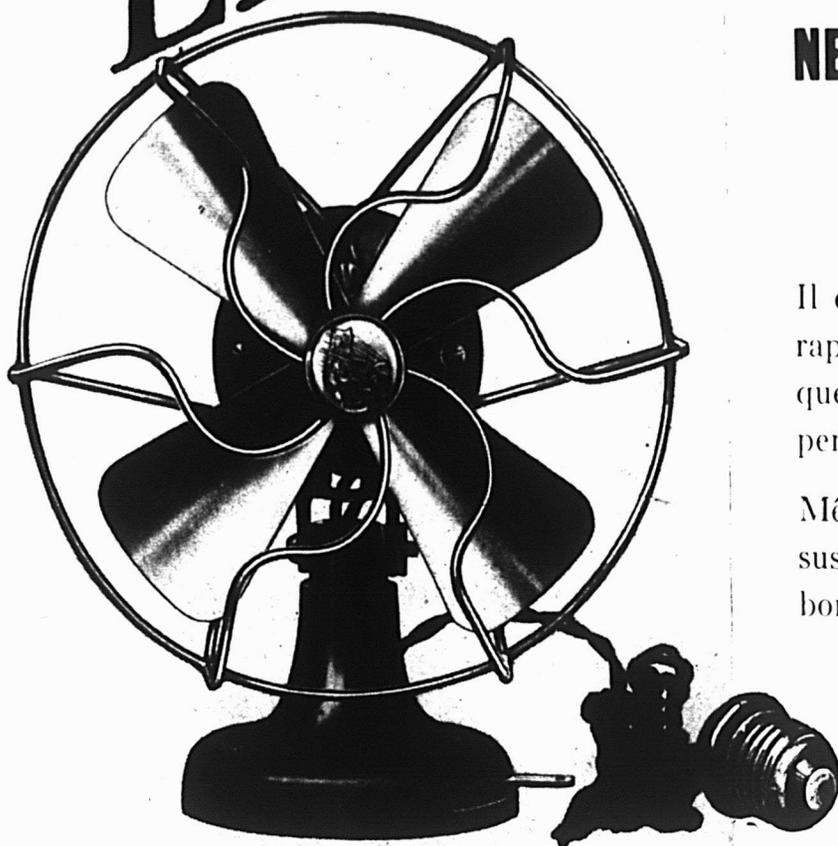
PNEUS MALTESE CROSS

Ceux qui savent quel soin est apporté à la préparation du matériel et qui ont vu le travail habile des ouvriers qui font ces pneus se rendent compte qu'il n'est pas possible de fabriquer de meilleurs pneus que les Maltese Cross. Leur record sur la route est excellent. Ils évitent autant d'ennuis qu'il est humainement possible d'éviter. La distance parcourue par ces pneus sera plus considérable que jamais, par suite de certaines améliorations apportées cette année dans le pneu et dans sa surface de roulement.

Les marchands qui vendent des pneus et des accessoires d'automobiles devraient tenir en stock les pneus Maltese Cross.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

Succursales à HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, TORONTO, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, LETHBRIDGE, VANCOUVER, VICTORIA.



COMMANDEZ UN ECHANTILLON
IMMEDIATEMENT

LEWIS BROS., LIMITED
MONTREAL

NE LE JUGEZ PAS PAR LE PRIX

Il est aussi bon sous tous rapports que n'importe quel autre ventilateur dispendieux.

Même au bas prix ci-dessus le marchand fait un bon profit.

LAMES DE 6"
HAUTEUR: 8"
PESANTEUR:
3 Lbs 5 onces.

Vendu avec 8 pieds de corde et une fiche de contact.

S'ajuste à n'importe quel angle.



Nous sollicitons vos demandes de renseignements

METAUX

ACIER EN FEUILLES

FER-BLANC

ZINC

PLOMB

FER-BLANC EN LINGOT

CUIVRE ET FONTE (FEUILLES ET TUBES)

ZINC EN FEUILLES

PRODUITS CHIMIQUES

LITHOPONE

BARYTES

MINIUM

ORANGE MINERAL

VITRIOL BLEU

BLANC D'ESPAGNE

LITHARGE

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine, Glycerine, Borax, Feuilles d'or, Feuilles de métal, Vitre de Fantaisie, Vitres grillées, Clippers, Peaux de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de Harris, Savon mou, etc.

CREME DE TARTRE — ACIDE CITRIQUE — ACIDE TARTRIQUE

**B. & S. H. THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL**

Agents des ventes pour l'Est du Canada, de la

United States Steel Products Co., New-York, U.S.A.

ETES-VOUS SUR NOTRE LISTE NOIRE ?

SI NON --- POURQUOI ?

Notre liste comporte les noms des principaux fabricants et marchands de peintures, vernis et couleurs d'Amérique, Grande-Bretagne, ses colonies et dépendances qui achètent, à l'exclusion de tout autre, les noirs fabriqués par

THE L. MARTIN CO.



Ce cachet sur chaque paquet



1849 - 1919

est votre garantie



POURQUOI ACHETER UNE "MARQUE PRESQU'AUSI BONNE" QUAND VOUS POUVEZ VOUS PROCURER LA MEILLEURE?

Créateurs des célèbres noirs de fumée "Famous Old Standard", Eagle, Pyramid et Globe Germantown — ainsi nommés d'après notre première usine de Germantown, Philadelphie.

Au cours de nos soixante-dix ans d'expérience, nous avons appris quelques choses au sujet du commerce des noirs, qui peuvent vous intéresser.

Notre réputation de soixante-dix ans, qui supporte chaque paquet, contribuera à vos succès.

Des noirs broyés incomparables en force, couleur et délicatesse de nuance, résoudreont votre problème de noirs.

ENVOYEZ-NOUS VOTRE COMMANDE D'ESSAI — ENSUITE VOUS RESTEREZ SUR NOTRE LISTE NOIRE

THE L. MARTIN CO.

Usines: Philadelphie, Pa
Johnsonburg, Pa.

Bureau: 81 rue Fulton, New York

Londres, Angleterre

AGENTS CANADIENS:

MONTREAL
James A. Taylor
22, rue St-François-Xavier

TORONTO
James Hayward
23, rue Scott

WINNIPEG, MAN.
P. A. C. McIntyre
1206, Immeuble McArthur

Le Chef-d'oeuvre de la Cuisine

l'“Universal” de Findlay

L'UNIVERSAL a l'apparence qui compte beaucoup mais par-dessus tout c'est un poêle sur lequel on peut compter. Il représente la qualité, le service et la satisfaction.

La vente d'un “UNIVERSAL” de FINDLAY veut dire un client satisfait, plus d'affaires pour votre magasin, et la vente de plusieurs autres de ces poêles dans le même district.

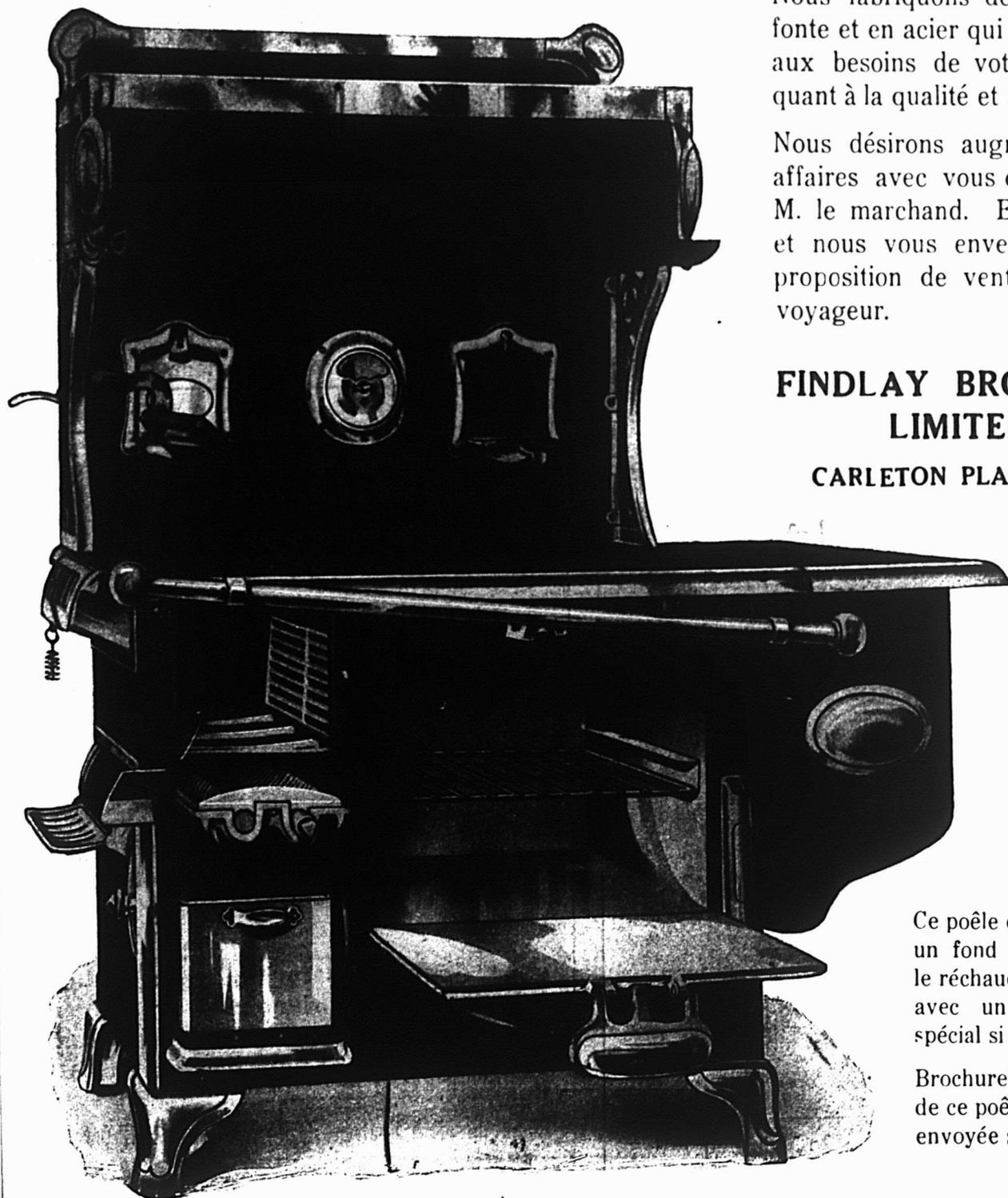
Il y a beaucoup de familles à l'aise dans votre district qui n'hésiteront pas à acheter un bon poêle de ce genre. L'un de ses grands avantages c'est son dessus spacieux, bruni et de niveau. Le fait aussi qu'il n'est pas nécessaire de miner une seule partie de ce poêle ne manque pas de plaire aux ménagères.

Nous fabriquons des poêles en fonte et en acier qui répondront aux besoins de votre clientèle, quant à la qualité et au prix.

Nous désirons augmenter nos affaires avec vous cette année, M. le marchand. Ecrivez-nous et nous vous enverrons notre proposition de vente ou notre voyageur.

**FINDLAY BROS. CO.,
LIMITED**

CARLETON PLACE ONT.

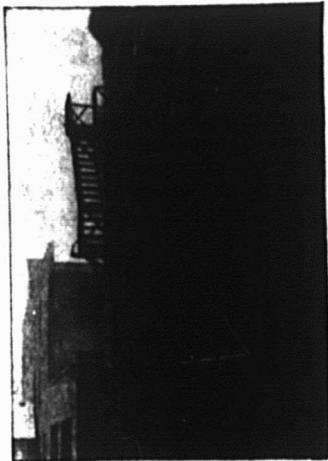


REVILLON
WHOLESALE
LIMITED,
EDMONTON.

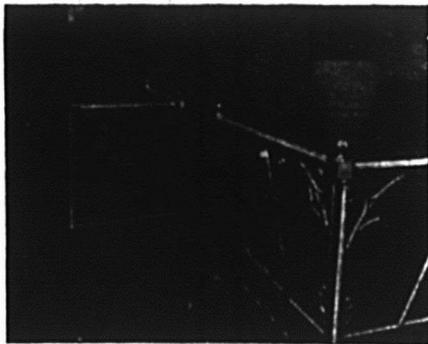
*Vendeurs en gros
pour l'Alberta.*

Ce poêle est fourni avec un fond en tuiles dans le réchaud supérieur et avec un fini nickelé spécial si désiré.

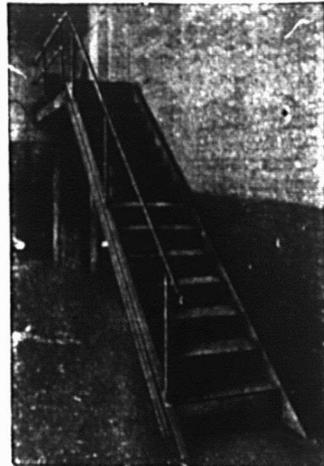
Brochure descriptive de ce poêle, en français, envoyée sur demande.



Echelles de Sauvetage



Fournitures d'Eglise



Escaliers de Fer

Prenez des commandes de ces articles et autres lignes et gagnez de l'argent.

Dans chaque district il y a beaucoup de commandes à recueillir pour les lignes montrées ci-dessus et autres lignes que nous manufacturons. Le marchand de confiance peut gagner beaucoup d'argent en prenant des commandes des manufactures, églises, collèges, écoles, institutions, etc., de la localité. Nous vous envoyons les estimations et les plans et vous aidons à faire des affaires, sans que vous ayez un dollar de stock à tenir.

NOUS MANUFACTURONS

Echelles de Sauvetage—Ouvrages en Cuivre pour Eglise—Cabinets pour Sacristie—Escaliers—Ascenseurs et Garde-Fous—Treillages de toutes descriptions — Grilles — Marquises — Balcons — Armoires Garde-Robes en Acier—Rayons, Cabinets, etc., en Acier. Une ligne complète d'Équipement d'Hôpital en Acier—Ferrermerie générale pour Constructeurs.

ECRIVEZ-NOUS EN FRANÇAIS.



Barrière en Fer Extensible



Treillages de toutes sortes

Adressez personnellement à M. F. X. QUENNEVILLE, aux soins de

THE DENNIS WIRE & IRON WORKS CO., Limited - London, Canada



Bêches à trous de poteaux
EUREKA

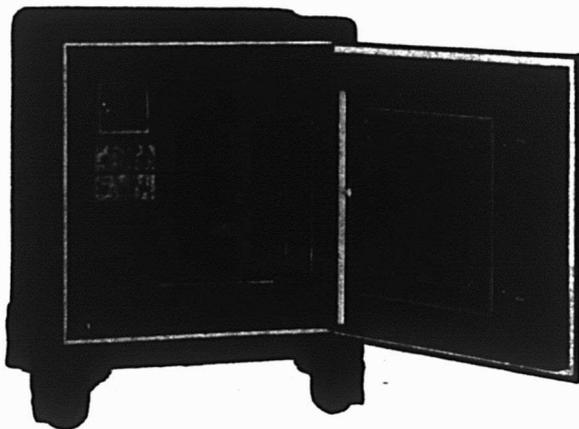
La meilleure bêche (digger) et celle qui rend le travail le plus facile pour le sable, la glaise ou le gravois. Cinq pieds de long. Manches en bois dur. Lames faites du meilleur acier. Expédiées prêtes à servir.

Pour L'EXPORTATION, expédiées K. D. Aussi: Bancs de cuvette, escabeaux, chaises-escabeaux, planches à repasser, barres pour le linge, séchoirs se repliant pour rideaux, bancs de pelouse, chaises de véranda et lits de camp.



OTTERVILLE Mfg. Co., Limited
Otterville, Ontario.

UN COFFRE-FORT TAYLOR



vous donnera la meilleure protection. Ne courez pas de risques.

Vendu à conditions faciles de paiements. Permettez-nous de vous envoyer des prix.

Succursale à Montréal : 220 rue NOTRE-DAME Ouest

J. & J. TAYLOR LIMITED
TORONTO

L'Idéal dans l'Art de la Fabrication des Pelles

Pour la force
et la durée

LES PELLEES avec
TIGE SOLIDE

portant les marques

**“Bull Dog”
et “Fox”**

avec bouts ronds ou carrés

N'ont pas leurs égales”

Tous les marchands de gros
les ont en stock



Marques :

**“BULL DOG”
ET “FOX”**

AVEC TIGE SOLIDE

PELLES A MAIN

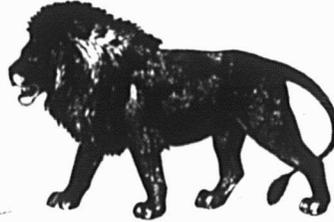
**“MOOSE” et
“BLACK CAT”**

The Canadian Shovel & Tool Co. Limited
HAMILTON, CANADA

Seuls agents pour la province de Québec : J. H. ROPER CO., Montréal.

MARQUE

MARQUE



LION

DE FABRIQUE

Cordage

Fil pour courroie de tour
Attache à bardeaux
Câble de transmission
Câble pour ballots

Cordes à linge

Licous et traits de charrue
Chanvre goudronné
Ficelles à paquets

Ficelle à lier

"Blue Ribbon", 650 pieds par lb.
"Red Cap", 600 pieds par lb.
"Tiger", 550 pieds par lb.
"Standard", 500 pieds par lb.

Ficelles fines de toute description en

MANILLE

AGAVE

JUTE

CHANVRE

Tous les principaux marchands de gros vendent les cordages de la
marque "Lion"

Consumers Cordage Co., Limited

FABRIQUES : Montréal, Qué. et Halifax, N. E.

SUCCURSALES à Toronto, Ont., Saint-Jean, N. B., et Jas. Bisset & Co., Québec.

**Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.**

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

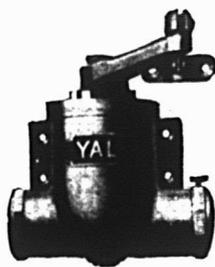
L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

TRADE YALE MARK



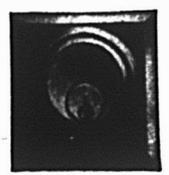
Fermeture Yale pour portes



Cadenas Yale



Modèle Dedham



Modèle Utopian

TOUS LES PRODUITS YALE

sortent de la fabrique moderne Yale, où toutes les méthodes de fabrication modernes, de jolis modèles et un système d'inspection sévère font que tous les produits Yale sont des articles appropriés parfaitement à l'usage auquel on les destine.

Le client connaît le genre de service que donnent les cadenas, les verrous, les fermetures de porte et la quincaillerie portant la marque Yale. Il le connaît par son expérience et par la grande campagne de publicité faite par la compagnie Yale qui ne cesse de créer une demande continuelle pour les produits portant la marque Yale.

"LA MARQUE DE FABRIQUE YALE AIDE LA VENTE"

Le fait de vendre des articles ayant un bon renom et annoncés sur une grande échelle apporte au marchand du prestige et des profits.

Écrivez pour avoir notre nouveau catalogue complet No 1, nos prix ainsi que tous les renseignements désirés.

Canadian Yale and Towne, Limited

ST. CATHARINES, ONT.



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé. Aussi verre à châssis. Nous pouvons expédier toutes commandes promptement. Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande. Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING
COMPANY, LIMITED
MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

D'un océan à l'autre---les Tentes - Auvents - Pavillons DE TURNER

ainsi que leurs couvertures imperméables pour chevaux et voitures, couvertures à cheval, sacs d'emballage, etc., etc., se sont fait connaître favorablement.

**DES MARCHANDISES RECOMMANDABLES — UN SERVICE RAPIDE
ET DES PRIX RAISONNABLES.**

nous ont valu le chiffre énorme d'affaires que nous faisons.

Permettez-nous de vous donner des prix pour les articles qu'il vous faut.

NOTRE
CATALOGUE
SUR
DEMANDE.

J. J. TURNER & SONS, Limited
PETERBORO, ONT.

Représentant
pour la province
de Québec:
A. BOUGIE,
Chambre 406
128 rue Bleury,
Montréal.

The AMERICAN PAD and TEXTILE Company

CHATHAM, ONTARIO.



Le gant résistant pour un travail comme celui-ci est le

TAPATCO

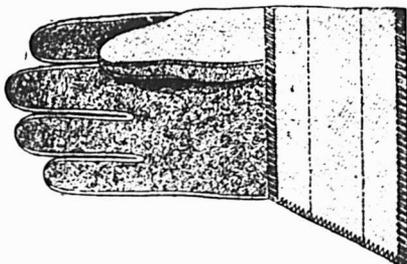
REGISTERED BRAND TRADE MARK

Assurez-vous que votre stock de gants Tapatco soit assez considérable pour répondre à la demande qui ne manquera pas de se produire cette saison, par suite de l'augmentation de la production des vivres.

Un joli étalage de gants Tapatco ne manquera pas d'attirer l'attention des travailleurs de votre ville.

Et il y a un choix de ces gants pour tous les goûts:

Gantelets, gants avec poignet tricoté et bande du haut, pesants, moyennement pesants ou légers; gants avec bouts et garnitures en cuir, gants et mitaines en Jersey, nuance ardoise ou Oxford.



Les Produits "Tapatco" sont faits au Canada et vendus par tous les Marchands de Gros Recommandables



Spring Seeding Time

Bourrures pour Collier de Cheval

Le besoin énorme de la production des vivres existe encore. C'est par suite un devoir patriotique pour nous que d'accroître la production des vivres.

Le cheval est un facteur indispensable dans ce mouvement. Son efficacité est subordonnée à l'ajustement du collier qu'il porte continuellement.

Les bourrures de la marque TAPATCO sont pour les propriétaires de chevaux la meilleure protection contre les irritations et les blessures des épaules de leurs chevaux.

Une expérience de trente-sept ans dans la fabrication de bourrures pour chevaux garantit la qualité de celles portant la marque TAPATCO. Ces bourrures sont munies de notre attache brevetée exclusive, permettant l'usage de la bourrure longtemps après que son tissu a été affaibli par un usage constant. Donnez votre commande à votre marchand de gros.

Des Milliers de Pas Que vous auriez pu Eviter

Hier, aujourd'hui et demain, vous et vos commis ont à servir une multitude de clients venant acheter de l'huile et de la gazoline. Cela veut dire des milliers de pas pour aller à l'arrière de votre magasin et en revenir. Cela veut dire des centaines de manutentions malpropres et des heures gaspillées en mouvements inutiles.

Comparez cette méthode de tenir vos huiles avec un

Système à Huiles et Gazoline

BOWSER

ESTABLISHED 1888

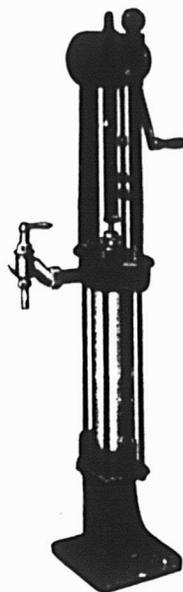
un système avec un réservoir sous terre ou au sous-sol donnant un grand espace d'emmagasinage propre, sans danger et pratique. Un système avec une pompe installée à l'endroit le plus commode.

Un système mesurant et pesant automatiquement, supprimant l'emploi de mesures, de bidons et de calculs inutiles. Un système assurant la sûreté, la propreté, le service et une augmentation de profits.

Demandez plus de renseignements aujourd'hui même.

S. F. Bowser & Co., Inc., 66-68 Frazer Ave.
TORONTO, ONT.
Bureaux de ventes dans tous les centres. Représentants partout.

Pour la Gazoline, le
Pétrole et autres Huiles.



MAISON FONDÉE EN 1896

Prompte Exécution
des Commandes

Importateurs de

"Plate Glass"

"Window"

et

"Wire Glass"

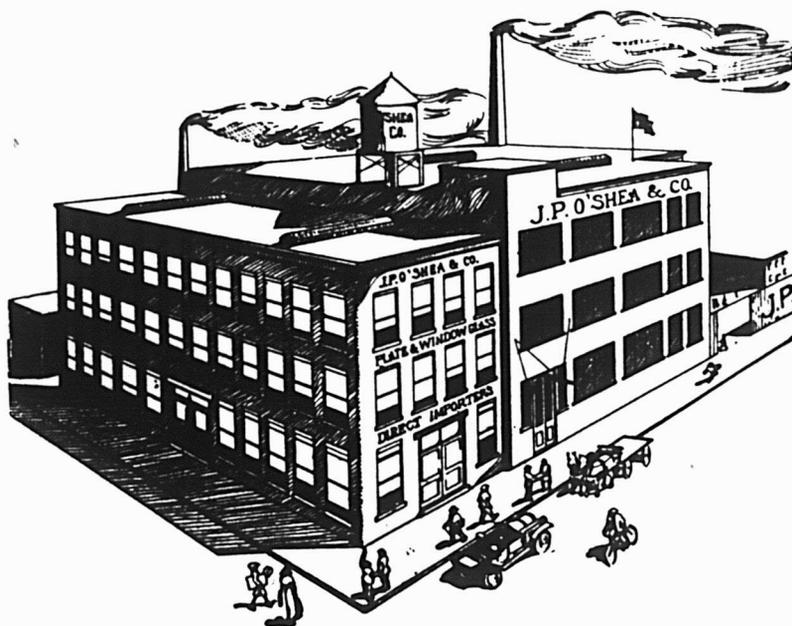
etc.

Verre de Fantaisie

Toutes sortes

de travaux

sur verre



Satisfaction
Garantie

Manufacturiers de

Miroirs

Vitraux d'église

et

Vitres

Ornementées

VITROLITE

"Meilleur que le
Marbre"

Téléphones Bell : Est 430 et 3751

J. P. O'SHEA & CIE.

Angle des rues Ste-Agathe et ruelle Perrault

MONTREAL, Can.



L'Argenterie "Heirloom"

L'ENTHOUSIASME avec lequel les bijoutiers et les acheteurs difficiles ont accueilli le modèle Devonshire est la preuve que nous avons agi sagement en mettant sur le marché un modèle joli et distingué avec une argenterie digne de porter la marque "Heirloom."

Demandez-nous de vous envoyer notre intéressante brochure contenant des recettes économiques ainsi qu'une série complète de vignettes illustrant notre argenterie du modèle Devonshire.

Canadian Wm. A. Rogers, Limited

570 RUE KING OUEST.

Magasin du bas de la ville : Edifice Kent, TORONTO.



Deux Cartouches **STANDARD**

Les sportsmen — tireurs à la cible et chasseurs — qui viennent à vos comptoirs connaissent les qualités supérieures des

Cartouches **Sovereign et Regal**

La double assurance de force et de sécurité des douilles, due à la base noueuse et à la tête en acier renforcé tant dans les "Sovereign" que dans les "Regal" constitue des caractéristiques qui intéressent votre client sportsman. Le soin apporté à la charge — les bourres bien fixées — la forte amorce Dominion 3B, tout concourt à développer

la Vitesse — la Précision — la Pénétration

qui ont valu tant de jours de succès à ceux qui emploient les Dominion — à vos clients.

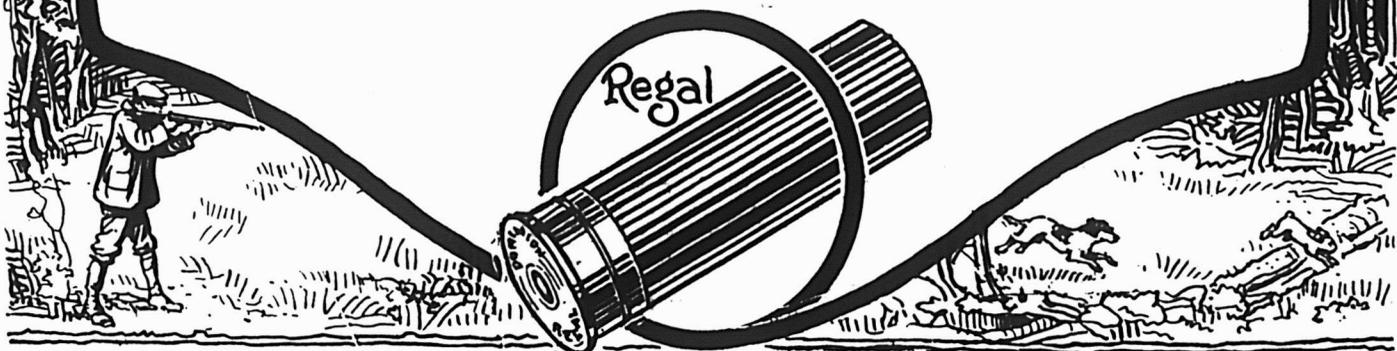
Montrez la charge à ceux qui doutent, en coupant le côté d'une cartouche "Sovereign" ou "Regal". Poussez votre démonstration en remettant en place le papier coupé et en tirant la cartouche sur un grand morceau de papier étendu sur une planche. Montrez-leur le nombre de plombs de la cartouche qui ont atteint la planche et comment ils se sont répandus uniformément sur le papier—avec Précision. Montrez-leur combien les plombs ont pénétré profondément dans la planche—preuve de Vitesse et de Pénétration.

Le client ne regardera pas à manquer une cartouche d'une boîte, quand une qualité semblable est démontrée.

Dominion Cartridge Co., Limited

120 rue St-Jacques,

Montréal.



“TRIPLEX JEWEL”

POÈLE COMBINÉ

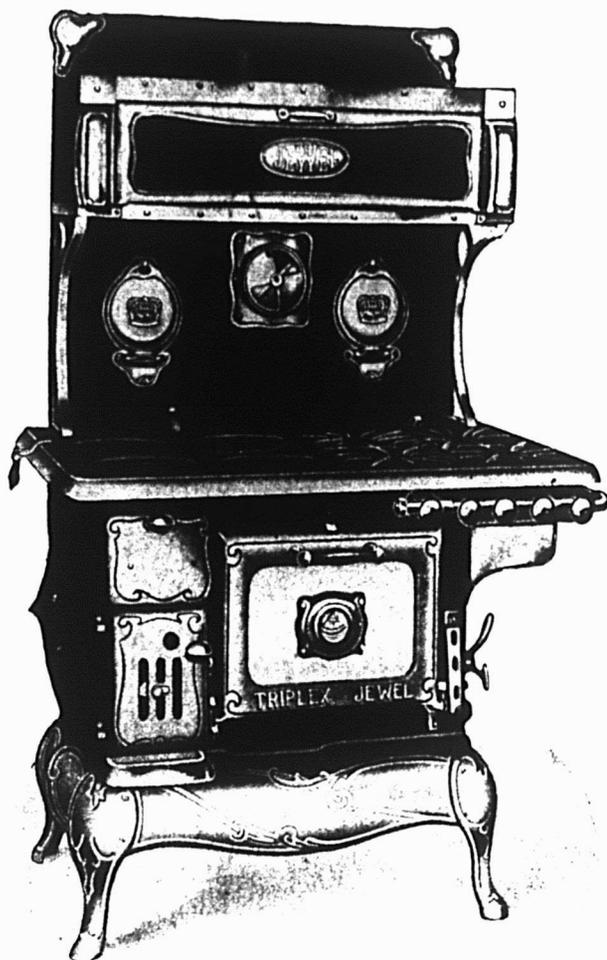
Le poêle qui a été l'objet de tant d'éloges à la convention des quincailliers tenue à Hamilton le mois dernier.

Le poêle combiné le plus nouveau et le plus moderne sur le marché; toutes les améliorations nouvelles sont comprises dans sa construction.

En une seconde, par une légère poussée sur le levier placé à droite du fourneau, le range, d'un poêle à charbon et à bois devient un poêle à gaz: tous les registres et les ventilateurs étant automatiquement placés dans la bonne position.

Le fait de tirer ce levier change le poêle à gaz en un poêle à charbon et à bois, déplaçant en même temps les brûleurs et remettant en place tous les registres.

REMARQUEZ SURTOUT qu'avec le TRIPLEX JEWEL il n'y pas de brûleurs mobiles à placer et à enlever, pas de plaques encombrantes, ni le danger d'oublier de bien fixer les registres et les prises d'air, car tout cela se fait automatiquement. Ne manquez pas d'examiner la construction du fourneau du TRIPLEX JEWEL et vous serez convaincu que son système de ventilation est parfait et sans égal.



— *Le Poêle qui sera en demande* —

MANUFACTURE PAR

The Burrow, Stewart & Milne Co., Ltd

Maison fondée en 1864. 52 ans d'expérience dans la fonderie.

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE: HAMILTON

SUCCURSALE A TORONTO: 48-50 Lombard St., W.J. Carson, gérant. SUCCURSALE A WINNIPEG: 130 James Ave., L. Haney, gér. SUCCURSALE A MONTREAL: 36-38 rue St-Dizier, J. R. Anderson, gér.

FROTHINGHAM & WORKMAN LIMITED

“Le magasin de quincaillerie en gros le plus ancien du
Canada”

199-203, rue Saint-Paul, Montréal.

Que vous vaut le service ?
Notre organisation nous permet de donner un service rapide et l'expédition prompte de toutes les commandes. Notre stock est complet. Nous n'avons pas de succursales; toutes nos marchandises sont vendues sous le nom du manufacturier. Les commandes sont remplies conformément aux spécifications. Nous ne permettons pas la substitution. Les consignations expédiées par colis postaux sont entièrement garanties. Donnez-nous comme essai une commande par la poste.

Cette Semaine Sera Remarquable

1919		MAI					1919	
DIM.	LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.		
				1	2	3		
4	5	6	7	8	9	10		
11	12	13	14	15	16	17		
18	19	20	21	22	23	24		
25	26	27	28	29	30	31		

Du 26 au 31 mai sera la "Semaine Ingersoll".

Nous avons préparé une grande campagne de publicité pour cette semaine. là. Des étalages spéciaux de vitrine attireront les acheteurs à votre magasin— il y aura également des annonces spéciales pour attirer l'attention sur ces étalages. Ce sera une semaine remarquable pour tous les marchands qui auront un étalage Ingersoll dans leur vitrine.

Si vous ne vendez pas les "Ingersolls", ce sera le bon temps pour vous de commencer à les vendre.

Nous avons une brochure intéressante expliquant ce que sera la "Semaine Ingersoll" et elle vous dira comment vous pouvez "faire de l'argent" grâce à notre publicité.

Elle est gratuite sur demande. Ecrivez aujourd'hui-même pour l'avoir.

Robt. H. Ingersoll & Bro.

FABRIQUE ET BUREAUX CANADIENS ;

128 RUE BLEURY, MONTREAL.



Le mieux connu--- Le plus facile à vendre

Chaque fois que le scarabée du Colorado, ou la bête à patates, a "émigré", le Vert de Paris l'a suivi pour le mettre hors de combat. Les producteurs de patates, lorsqu'ils pensent à la bête à patates (ce qu'ils font durant toute la saison) pensent aussi au Vert de Paris comme le moyen le plus efficace de la détruire.

Le vert de Paris pur de Munro

(Etalon du Canada)

est un produit supérieur que vos clients achèteront sans argumenter. Ils **savent** que le Munro a **toujours** été le plus efficace pour tuer les bêtes à patates et qu'il ne fait jamais de tort aux plantes.

Ne perdez pas votre temps à essayer d'induire vos clients à acheter certaines poudres brevetées lorsqu'il est si facile et si profitable de leur vendre le Vert de Paris Pur de Munro.

Donnez votre commande de bonne heure

MCARTHUR, IRWIN LIMITED

Montréal

Maison fondée en 1842



La Province de Québec ne peut manquer de prospérer

LA perspective d'une plus grande prospérité dans toute la Province de Québec est évidemment brillante, et nous croyons que 1919 sera une année d'affaires brisant tous les records. Et pour concrétiser cette perspective, nous avons déjà augmenté notre organisation de ventes et avons maintenant deux représentants couvrant ce territoire. Le but de nos voyageurs est de nous tenir en communication étroite avec chaque détaillant et de lui donner ce service et cette assistance supplémentaires qui provoquent l'écoulement rapide du stock et amènent des ventes.

SPECIFIEZ

LES PRODUITS NEPONSET

Pour toutes les Fins de Construction

LES TOITURES NEPONSET PAROID. Une toiture qui a vingt ans de services pour soutenir sa réputation d'être la meilleure toiture préparée fabriquée au Canada. Paroid devrait couvrir toutes les bâtisses de ferme, depuis la vaste grange jusqu'au plus petit poulailler. Il est employé sur de grandes bâtisses manufacturières, entrepôts et ateliers industriels d'un océan à l'autre.

LES BARDEAUX JUMEAUX NEPONSET sont faits en deux couleurs, rouges et verts, du même matériel de service que Paroid. Ces bardeaux sont ce qu'il y a de mieux pour la toiture de toute maison.

LA PLANCHE A MURAILLE NEPONSET. La seule planche à muraille sur le marché qui ne demande pas d'autre fini ou décorations. Pour réparer des murs endommagés et faire des divisions, la planche à muraille sera particulièrement considérée comme de grande valeur.

Ayez une ligne complète des Produits Neponset. Il y a un produit Neponset pour toutes fins de toitures.

En achetant les Produits Neponset, rappelez-vous que l'intermédiaire est éliminé.

Notre politique est de vendre directement—"De la fabrique au Marchand."

BIRD & SON, LIMITED,

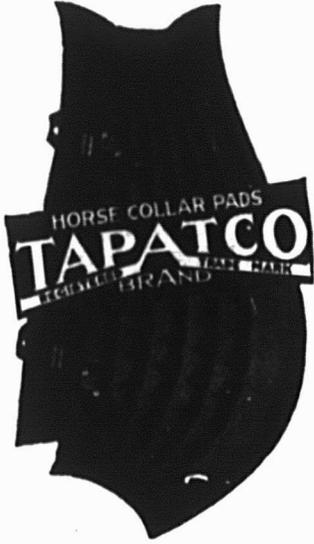
HAMILTON, ONT.

Manufactures à: Hamilton, Ont.; Pont Rouge, Qué.

Entrepôts: Montréal, Qué.; St. John, N.B.; Halifax, N.E.

Les plus grands manufacturiers de matériel à toiture, planches à murailles et feutres à toiture au Canada.





Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patented
(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

Les Bourrures à Collier
remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

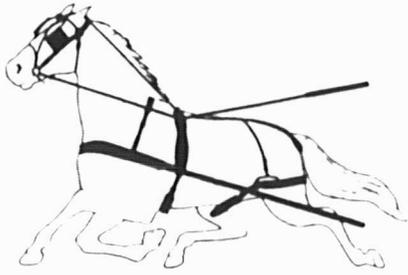
Les Gants de Coton Marque TAPATCO
sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mittaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

GANTS DE COTON

HARNAIS HENEY

CROWN BRAND

Les harnais qui, depuis cinquante ans, ont été les préférés des familles; ils font le labourage, les récoltes et le charroyage depuis deux générations.

LES MARCHANDS DEVRAIENT EN TENIR UN STOCK COMPLET.

Ils se vendent facilement.

HENEY HARNESS & CARRIAGE CO.

LIMITED

Manufacture: Montréal
Siège social: Toronto

Salles d'échantillons et bureau de ventes:
Angle des rues St-Joseph et St-Rock, Québec.

EGOÏNE

Pointe de Flèche

(Arrow head)



DESCRIPTION

MONTURE EN POMMIER, très bien en main.
DENTURE uniforme, 19 G.—.042 pouce.
ÉPAISSEUR: à la monture, 21 G.—.032 pouce.
au bout, 24 G.—.022 pouce.
amincissement, 22 G.—.028 pouce.

MARQUE

La marque brevetée POINTE DE FLECHE, de la Cie E. T. SHURLEY rappelle l'emploi que les premiers archers faisaient du SILEX, corps très dur—pénétrant—inusable.

QUALITE

Le VANADIUM, qui entre dans la SEULE fabrication des égoïnes POINTE DE FLECHE, possède surabondamment les propriétés du silex. C'est aussi l'acier le plus recommandé pour tous genres de scies: l'analyse chimique SPECIALE que nécessite sa trempe rend impossible l'emploi de corps défectueux.

SERVICE

L'égoïne POINTE DE FLECHE, parfaitement affûtée, conserve naturellement son mordant plus longtemps que n'importe quel autre acier à scie. De plus, elle n'est jamais encrassée ni resserrée par le bois: deux avantages dus à la largeur plus grande de la denture que du dos. Cette forme ingénieuse (tiers-point) l'équilibre parfaitement: aussi peut-on s'en servir sans se lasser: tout en étant robuste, elle est également simple et légère et partant travaille plus vite et mieux.

MANUFACTURIERS

T. F. SHURLEY & CO., LTD., St. Catherines, Ont.

Succursales—Vancouver, C.-A. HULL, P.Q.



AIDEZ



LE PAYS

DANS LEQUEL VOUS VIVEZ

Si vous tenez à votre intérêt personnel
— au bien de votre famille et à l'avantage
de votre pays, vous

**Achetez les Produits des
Manufactures Canadiennes**

Un dollar canadien
vaut cent centins
au Canada

THE
STEEL COMPANY
OF
CANADA
LIMITED

HAMILTON

MONTREAL

CONNOR

La ligne actuelle des Machines à laver Connor a été fabriquée pour donner le meilleur service à l'acheteur et la plus grande satisfaction et le plus gros profit au marchand qui les vend. Cela, naturellement, exige que les machines "fassent un bon travail". Depuis plus de 40 ans les machines à laver Connor sont connues dans presque toutes les familles; durant cette époque nous nous sommes efforcés de mettre dans nos machines tous les perfectionnements pouvant en quelque manière améliorer le travail fait par nos laveuses.

Les superbes modèles de Laveuses et d'essoreuses, que nous illustrons sur cette page et sur les trois suivantes, représentent les machines les plus perfectionnées et les meilleures dans leur genre.

En vendant les Laveuses et Essoreuses Connor, vous offrez à vos clients des articles d'un mérite reconnu et de haute qualité, ayant gagné depuis près d'un demi-siècle un renom inattaquable pour le service satisfaisant, renom que nous nous efforçons de conserver.

Les Laveuses et les Essoreuses Connor se vendent de Halifax à Vancouver. Les marchands de la Colombie Anglaise sont priés d'écrire à Brown, Fraser & Co., 1150 Harbor St., Vancouver; ceux de l'Alberta et de l'Est, directement à nous, à Ottawa. Aux marchands de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba, nous faisons des prix et expéditions f.a.b. Winnipeg. L'Ontario et l'Est sont fournis à même les gros stocks que nous avons à Ottawa et à London, Ont.

Nous recevons des lettres de félicitations de nos marchands ayant profité du service que notre département de publicité est prêt à donner. Ce service est à la disposition de tous les vendeurs des produits Connor, et il vaut la peine que l'on profite. Examinez la ligne que nous illustrons ici et écrivez-nous si elle vous intéresse. Notre catalogue "E" vous sera envoyé sur demande.

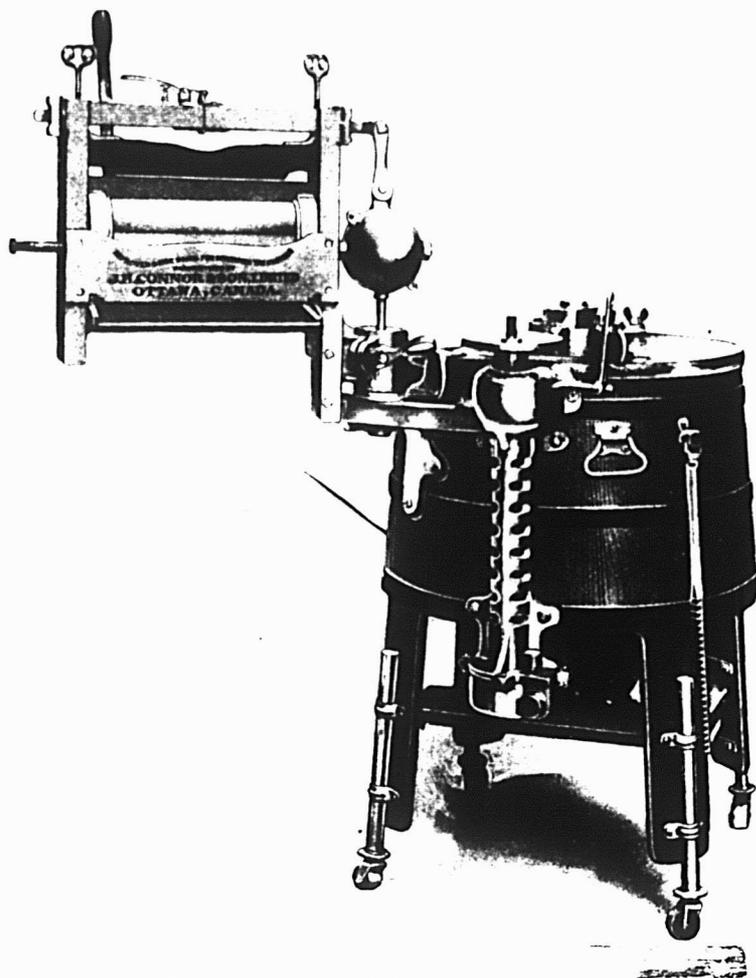
LAVEUSE ELECTRIQUE PERFECTION.

Cette vignette montre l'essoreuse mobile placée pour être employée avec les cuvettes ou les paniers mis sur le plancher ou sur un banc. On peut également s'en servir avec les cuves stationnaires.

L'essoreuse peut être placée dans toutes les positions désirées et l'on peut la faire fonctionner dans l'une ou dans l'autre direction, vu qu'elle est munie d'une planche réversible pour l'eau.

Cetteessoreuse est munie de rouleaux de 11 pouces, de la meilleure qualité et garantie pour 5 ans, avec engrenages cachés.

Remarquez les pattes extensibles permettant d'ajuster cette machine à n'importe quelle hauteur désirée.



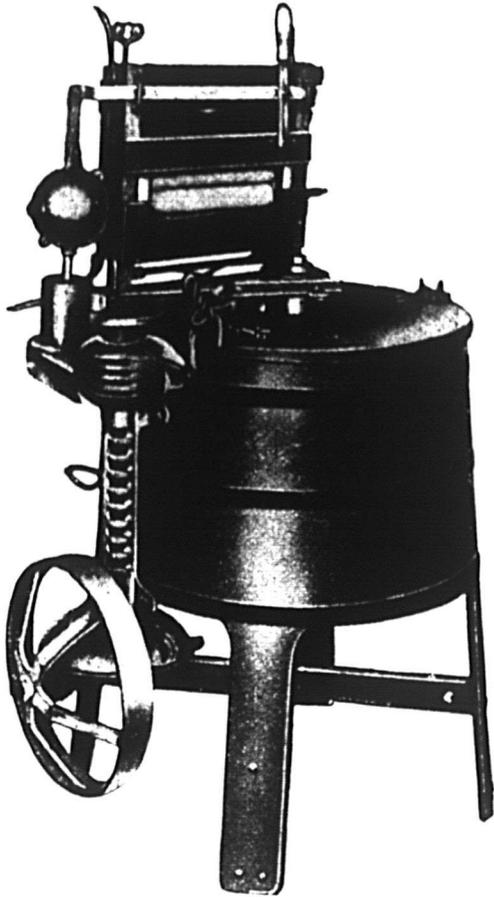
LAVEUSE ELECTRIQUE PERFECTION.

L'électricité sauve beaucoup de travail à la maison de nos jours. Par exemple, le lavage — le plus pénible de tous les travaux domestiques — peut maintenant être fait à l'électricité.

Nous illustrons ci-dessus notre Laveuse Electrique Perfection, une machine d'un mérite exceptionnel et qui économise le plus de temps et de travail dans le plus fatigant travail fait à la maison. Avec une Laveuse électrique, le lavage peut se faire en une heure au lieu d'une journée comme avec les anciennes laveuses démodées. Elle est munie d'une lessiveuse à 4 ailettes.

J. H. Connor & Son Ltd., Ottawa, Ont.

CONNOR

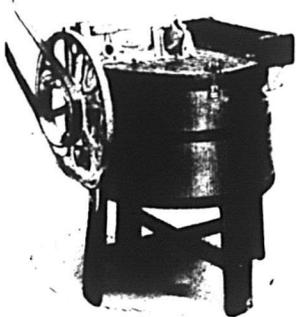


LAVEUSE PERFECTION MARCHANT A LA GAZOLINE.

Cette machine est sous tous rapports semblable à la laveuse Perfection à l'électricité.

Des ferrements angulaires sont fournis avec cette machine pour la fixer solidement au plancher.

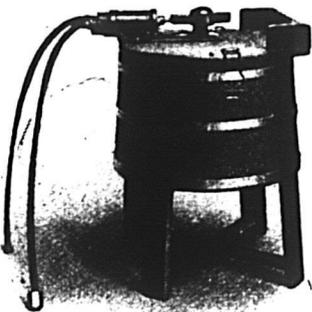
Cette machine actionnée par une courroie donne la plus entière satisfaction. Elle est munie d'une poulie de 12 pouces faisant de 250 à 300 R. P. M. Elle est également munie d'une lessiveuse à 4 ailettes.



LAVEUSE BEAVER ACTIONNEE PAR POUVOIR.

Cette machine n'est pas munie d'essoreuse — toutefois n'importe quelleessoreuse mue par pouvoir s'adaptera à cette laveuse.

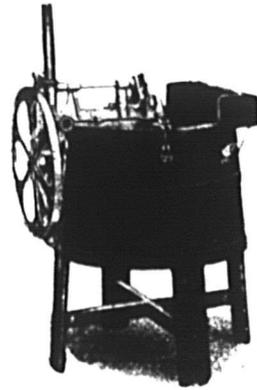
C'est la Beaver actionnée par pouvoir avec en plus une poulie à rebord pour la commande par courroie; c'est une machine très pratique vendue à un prix modique. Elle est munie d'une lessiveuse à 4 ailettes.



MOULIN A LAVER ACTIONNE PAR L'EAU A BASSE PRESSION.

C'est une laveuse marchant par l'eau très populaire et donnant une grande satisfaction. Son moteur a été accueilli avec plus de faveur que tous les moteurs que nous connaissons. Elle donne encore aujourd'hui les mêmes excellents résultats qu'elle donnait il y a des années, lors de la mise de cette machine sur le marché.

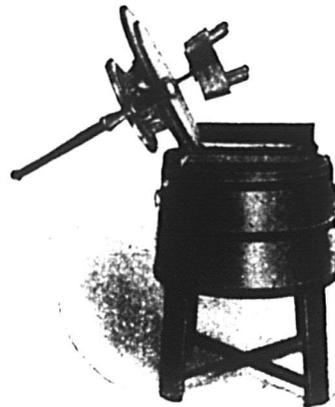
Cette machine se vend facilement. Elle est munie d'une lessiveuse à 4 ailettes.



LAVEUSE BEAVER A LA MAIN.

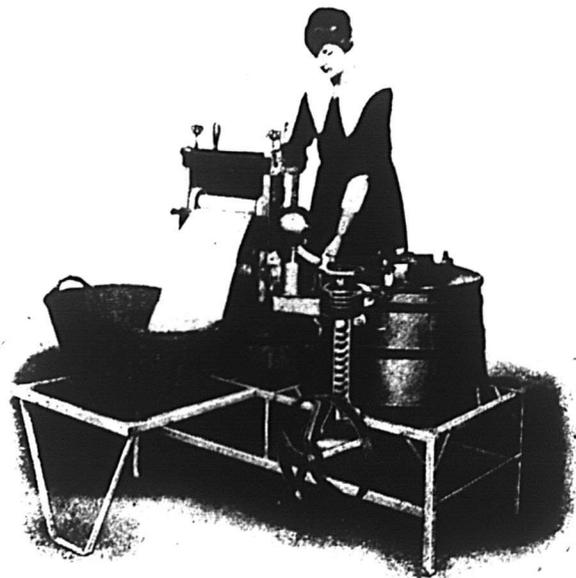
Munie d'engrenages découpés, sa marche est régulière et silencieuse. Tout le mécanisme se trouve placé sur le côté de la cuve. On peut la faire fonctionner dans la position assise ou debout, sans se courber.

Nous recommandons hautement cette machine aux gens désirant une laveuse de haute qualité. Elle est munie d'une lessiveuse à 4 ailettes.



MOULIN A LAVER CANADA FIRST.

Une laveuse très populaire, munie d'un volant. Sa marche est très silencieuse et régulière. La poignée du levier est très commodément placée. Elle est fournie avec la lessiveuse découverte à 4 ailettes, qui donne le maximum de circulation d'eau savonneuse dans la machine.

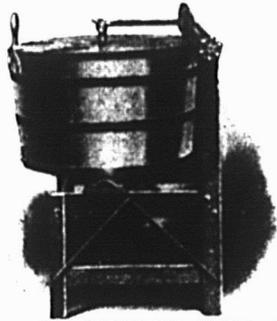


LAVEUSE PERFECTION A L'ELECTRICITE ET A LA GAZOLINE — CADRE EN ACIER.

L'illustration ci-dessus fait voir la Perfection actionnée au moyen de la gazoline, équipée comme une machine à 3 cuves. On y voit l'essoreuse faisant passer le linge de la cuve à rincer au panier.

J. H. Connor & Son Limited, Ottawa, Ont.

CONNOR



MOULIN A LAVER CONNOR AVEC ROULEMENT A BILLES ET CADRE EN BOIS.

La cuve marche sur de gros roulements à billes en acier. Ces roulements à billes supportent tout le poids, et ils sont placés dans un boîtier en acier construit de façon à ce qu'ils ne peuvent se déranger.

En saisissant la poignée et en la poussant d'un côté, les ressorts en acier trempé l'arrêtent et elle revient de l'autre côté avec un mouvement rapide de revient et lorsque la cuve est rendue de l'autre côté un autre ressort la ramène en arrière.

A chaque mouvement de la cuve, l'eau bouillante, par la force centrifuge et la succion, est refoulée à travers toutes les fibres du linge, le nettoyant trois fois plus vite et mieux que par toute autre méthode, et cela avec très peu d'efforts.



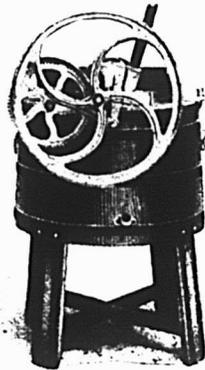
MOULIN A LAVER CONNOR SUR ROULEMENT A BILLES — CADRE EN ACIER.

Marche sur le même principe que la laveuse avec cadre en bois — la seule différence étant dans le modèle du support.

L'essoreuse reste sur la machine durant le lavage et elle est poussée en avant par l'enlèvement d'un petit écrou placé à droite, pour l'ouverture et la fermeture du couvercle.

Le barbotteur (slusher) est fixé au couvercle, lequel, lorsqu'il est ouvert, laisse l'eau s'écouler dans la cuve. Il n'y a, à l'intérieur de cette cuve, ni poteau ni obstruction pour déchirer le linge.

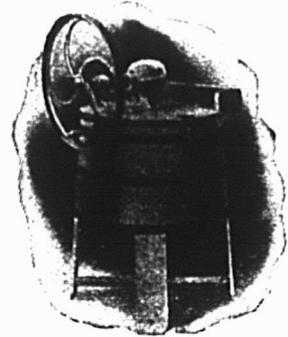
Une laveuse très populaire — propre et d'une jolie apparence.



MOULIN A LAVER GEM.

Une machine à haute vitesse — la poignée peut être actionnée de deux positions différentes, de sorte que l'on peut faire marcher cette laveuse dans la position debout ou assise.

Le volant fait 7 révolutions complètes pour chaque révolution complète du barbotteur, de sorte que cette machine est facile à actionner et elle fait un excellent travail dans les conditions les plus favorables.



MOULIN A LAVER WINNER.

Une machine du type rotatif très populaire. Elle marche facilement, elle n'a pas de cames ni de ressorts pouvant se déranger.



MOULIN A LAVER OTTAWA.

Un type de laveuse à levier très populaire. Le matériel et la construction est de la même qualité que celle de nos laveuses les plus dispendieuses.



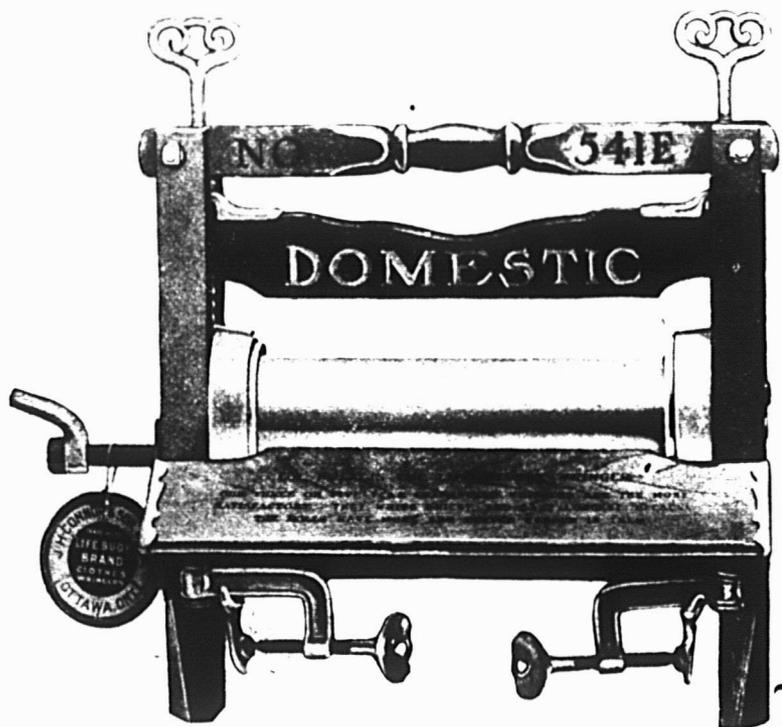
MOULIN A LAVER CONNOR AMELIORE.

Le véritable moulin à laver ouvert à bascule. Un succès dans le début, et il est encore populaire. Il est considéré le meilleur moulin à laver ouvert sur le marché.

**J. H. Connor & Son,
Limited**

OTTAWA, Ont.

CONNOR



DOMESTIC 541E.

Roulements à billes.
Engrenages cachés.
Ressorts en spirale.
Rouleaux de la meilleure qualité, 11 x 13 $\frac{1}{4}$ pouces et garantis pour 5 ans.

OTTAWA 341E.

Mêmes caractéristiques que la précédente, avec rouleaux garantis pour 3 ans.

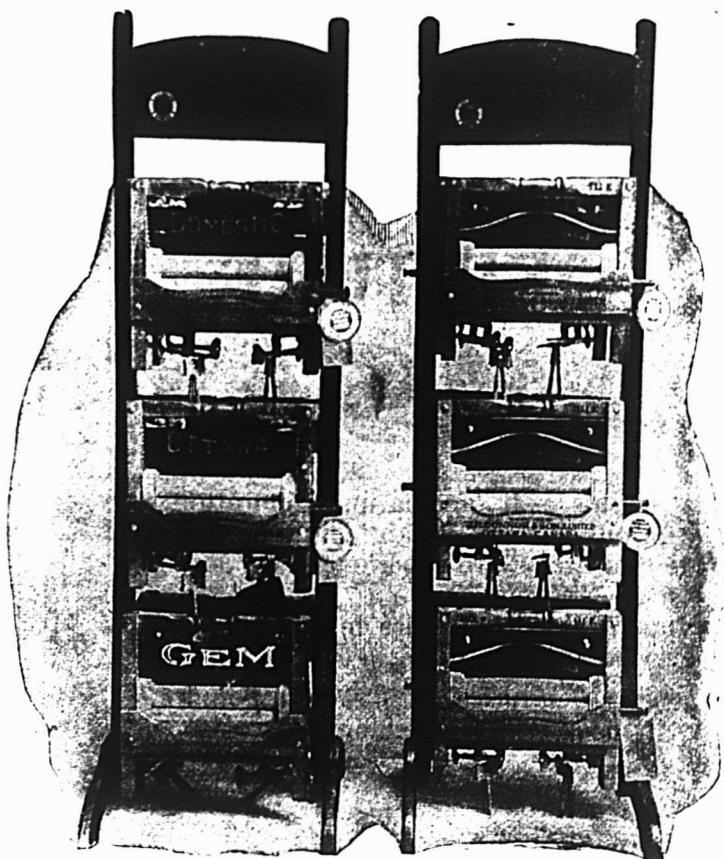
GEM 141E.

Mêmes caractéristiques que les précédentes, avec rouleaux garantis pour un an.

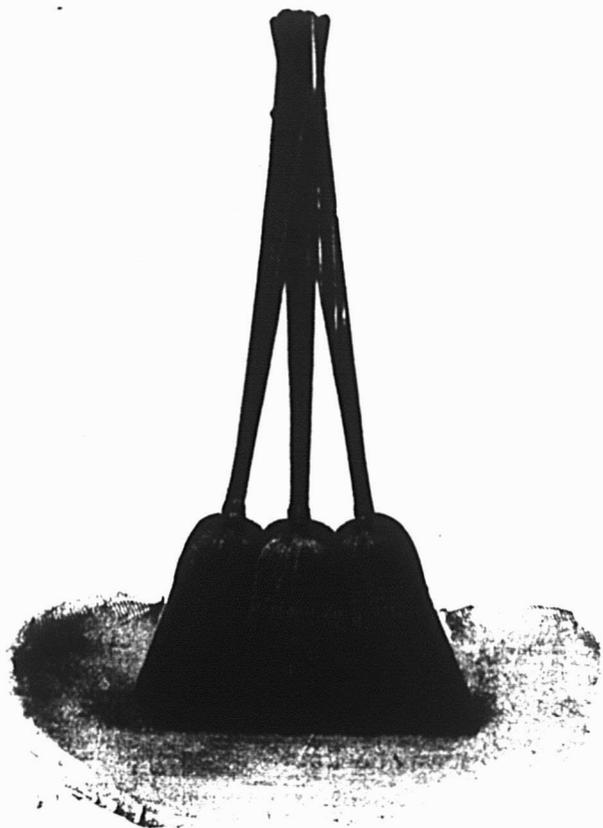
Avec ce support vos essoreuses ne traîneront pas sur le plancher et vous pourrez les placer bien en vue dans votre magasin. Ecrivez-nous pour avoir nos conditions et nos prix.

Les Essoreuses Connor sont faites de trois qualités: garanties pour CINQ, TROIS et UN ans. La série comprend des modèles avec engrenages cachés et découverts, avec ou sans roulements à billes, avec ressorts en spirale ou elliptiques et rouleau de 11", 12" ou 14" de long.

Il nous est impossible d'illustrer dans cet espace limité notre ligne complète d'essoreuses. Toutefois vous trouverez leur description dans notre catalogue que nous nous ferons un plaisir de vous envoyer sur demande.



J. H. CONNOR & SON, LIMITED, OTTAWA, ONT.



LE BALAI DAISY

fait par

THE PARKER BROOM CO.,
OTTAWA

est le meilleur balai qui se fasse

Le Meilleur Blé-d'Inde
Les Meilleurs Manches
La Meilleure Fabrication

\$12.00 la douzaine

Livrés franco n'importe où
par lots de 6 douzaines.

Vous connaissez le vieux proverbe:

**“Le Temps est un
Grand Maître”**

et certes l'auteur de ce dicton dit juste, car la

**PEINTURE
RAMSAY'S**

a, depuis 1842, acquis une réputation exceptionnelle dans la fabrication de peinture de qualité. Cette expérience de 77 années est à votre service.

Vous avez l'opportunité de faire des profits en vendant:—

**“La Peinture Correcte pour Peindre
Correctement.”**

S'il n'y a pas d'agent Ramsay dans votre ville, écrivez-nous.

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL VANCOUVER



LA PEINTURE PREPAREE

“GREEN TREE”

Beau Brillant-Durable

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke

MONTREAL

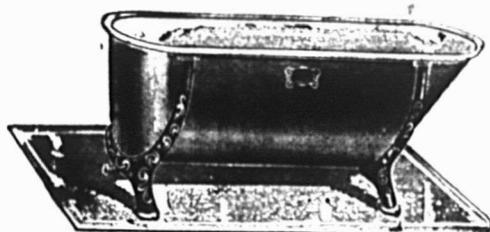
Réservoirs en acier de Haute Qualité

Très bonne construction

Haute qualité Bas prix

Se vendent facilement chez les quincailliers.

Peuvent être expédiés à vos clients directement de la fabrique.



Bains en acier.



Réservoirs ronds sans cercles.

Des bourrelets pressés dans le corps leur donnent une grande force. Pas d'endroit où l'eau puisse aller se loger et produire de la rouille.

Siège en bols.

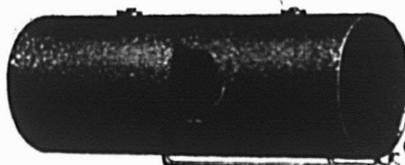


Closets sanitaires.



Breveté. Auges à cochons en acier.

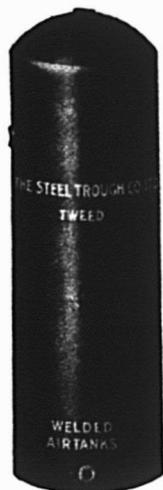
Auges de tous les genres et de toutes les dimensions pour cochons et écurie. Propres—sanitaires—durables. Auges spéciaux faits sur commande.



Réservoirs pour voiture servant à la vente de la gazoline.

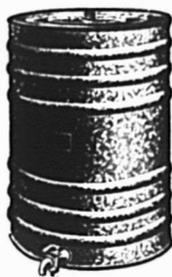


Réservoirs carrés et oblongs. jauge 10 et plus.



Réservoirs à air comprimé en acier soudé pour garages. Toutes les dimensions. Faits sur commande.

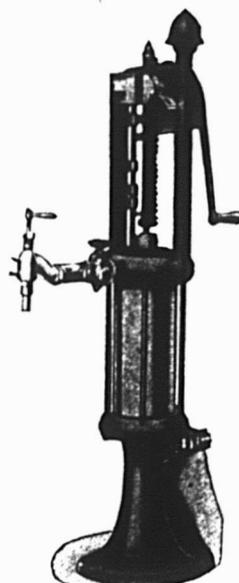
Ce n'est pas tant leur bas prix que leur qualité qu'il faut considérer. Nous garantissons tout ce que nous fabriquons.



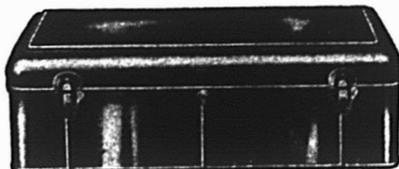
Réservoirs à huile et à gazoline.

Faits sous la surveillance attentive d'ouvriers experts. S'ils ne sont pas tels que représentés, renvoyez-les.

Réservoirs en acier de tous genres faits sur commande: ronds, carrés, oblongs; toutes les dimensions ou pesanteurs. Noirs ou galvanisés. Rivetés ou soudés. Tout en feuilles d'acier, de 10 à 28 de jauge.

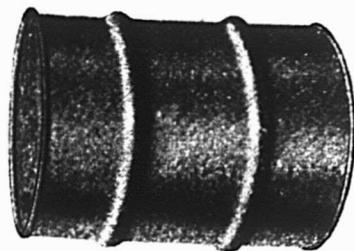


Pompe No 1. Une ligne complète de pompes avec mesure. Aussi appareils sans mesure. Faites venir notre catalogue de pompes.



Boîte à outils pour auto 7" x 9" x 22" de long.

Cette dimension a été adoptée pour remplacer toutes les autres grandeurs. Elle est assez longue pour recevoir une pompe. Toutes les dimensions pour toutes les fins. Des bourrelets dans le corps la rendent très forte et très légère en même temps. Chaque boîte est emballée dans du carton.



Barils en acier pour l'expédition.



Réservoirs à gazoline en acier soudé pour être mis sous terre. Toutes les dimensions ou pesanteurs.

The Steel Through & Machine Co. Ltd.
TWEED, ONT., CANADA.



M. le Marchand

Voici votre chance

Ajoutez à Votre Commande une
ligne nouvelle qui ne nécessite
aucune expérience ni capital

Et vous rapportera

100 % de profit

La Compagnie Wisintainer & Fils (Incorporée)

Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs.

Importateurs d'Imageries et de Vitres

Avez-vous profité de notre offre? Si oui, nous savons que vous êtes satisfaits. Si non, pourquoi? Il n'y a aucune maison sur le marché aujourd'hui capable de vous offrir 600 pieds de moulures de 1 pouce, 1 pouce $\frac{1}{2}$ et 2 pouces de large dans toutes les variétés et modèles les plus nouveaux pour la modique somme de \$30.00. Ceci est notre dernière offre qui sera bonne jusqu'au 15 mai seulement. Nous vous enverrons avec la première commande une série d'échantillons de moulures que nous manufacturons.

Nous sommes aussi les plus grands importateurs de chromos religieux et autres que nous pouvons vous vendre à des prix qui défient toute compétition.

POURQUOI LAISSERIEZ-VOUS PASSER CETTE CHANCE SANS EN PROFITER?

C'est une ligne facile à vendre et en grande demande, et elle vous rapporte plus de 100 pour cent de profit.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour les renseignements que vous désirez.

Nous acceptons en paiement les BONS DE LA VICTOIRE à leur pleine valeur.

NE RETARDEZ PAS.

SOYEZ NOTRE REPRESENTANT DANS VOTRE LOCALITE.

Bureaux et Salle d'Echantillons:

58 & 60 boul. St-Laurent - **7 rue Clarke**
MONTREAL, Qué.

Manufacture:

MONTREAL, Qué.

CHAMPION



Le Poêle-Cabinet "GOOD CHEER"

A FOUR ELEVE
pour Charbon Mou ou Dur
ou pour Bois

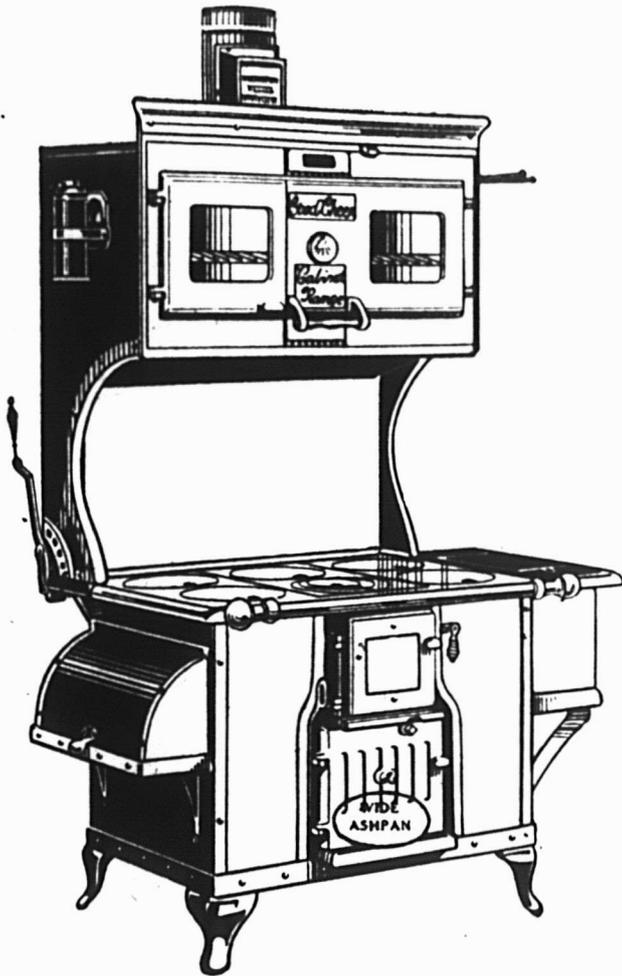
Four visible éclairé à l'électricité 38 x 18 pouces. Surface poêle à six trous. Réservoir de huit gallons. Large Compartiment de chaleur, Foyer à bois de 30 pouces, Vitre à l'épreuve de la chaleur, Grand Cendrier, Barres pour serviettes maniables, Pleine garniture émail blanc, Pas de mine de plomb, Pas besoin de se baisser.

LE FOURNEAU COMPLET

C'est le Fourneau qui, pendant les dix-huit derniers mois, est devenu l'article-vedette de la plupart des marchands de fourneaux de tout l'Ontario, du Nord-Ouest et de la Colombie-Anglaise, ainsi que des endroits où il a été introduit dans la Province de Québec; et bien que la demande dont il est l'objet et la rareté des matières premières et de la main-d'oeuvre expérimentée soient un obstacle à la recherche d'affaires additionnelles.

NOUS DESIRONS FAIRE CONNAITRE AUX MARCHANDS DE LA PROVINCE DE QUEBEC CE FOURNEAU EXCEPTIONNEL

et nous sollicitons leurs demandes de renseignements en vue de l'établissement de futures relations d'affaires et de l'appointement, à présent d'un nombre limité d'agents dans cette province. C'est sans contredit



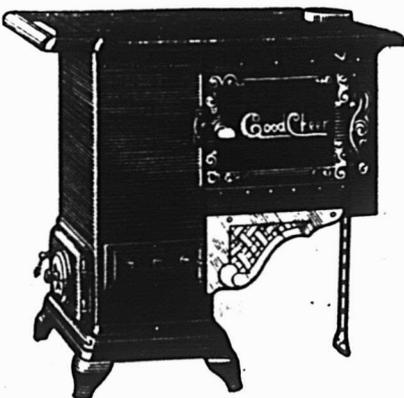
LE FOURNEAU QU'IL FAUT AUX CLIENTS DU QUEBEC

comme il a été démontré par les magasins qui en font déjà le commerce.

LES POELES TORTUE CARREE "GOOD CHEER"

Trois grandeurs — mêmes capacités que les Nos 3, 4 et 5.

Une grandeur avec four de 15½ x 13 x 10 pouces.

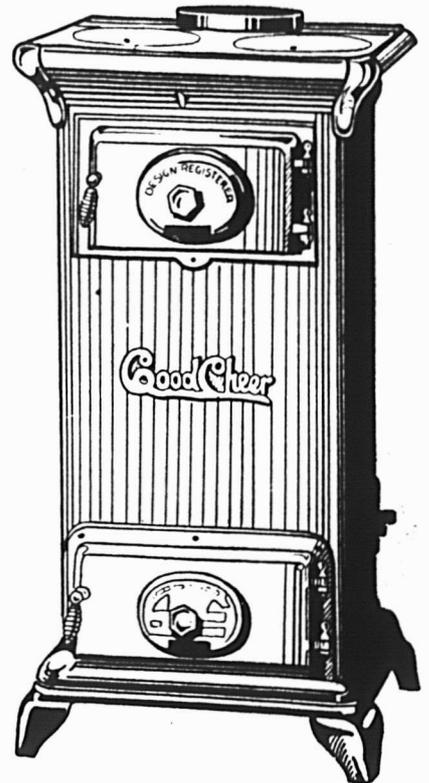


Dans cette attrayante FORME CARREE, avec foyer rectangulaire doublé de briques à coins ronds, grilles cylindriques et cendrier, nous avons un poêle qui, tant par son efficacité que par son dessin artistique, convient éminemment à toute pièce de la maison.

Cette année, nous avons ajouté un modèle avec four, avec réservoir à contact.

Trois dimensions carrées, Nos 712, 714
et 716

— Une grandeur avec Four No 849 —
Réservoirs pour Nos 714, 716 et 849.



The JAMES STEWART MFG. CO., Limited

WOODSTOCK (Ont.) et WINNIPEG (Man.)

Maison fondée en 1845

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".

ASSURANCE GRATUITE

Economisez de l'argent durant cette époque de reconstruction en achetant ce qu'il vous vaut parmi notre stock bien assorti :

Fer-Blanc, Feuilles Etamées, Plaques Canada, Ferrets Noirs, Feuilles d'Acier, Agrafes, Noires, Galvanisées et Polies, Zinc en Feuille, Cuivre en Feuille, Métaux Bruts, Antimoine, Cuivre, Plomb, Fer-Blanc, Zinc, Aluminium.

M. & L. SAMUEL, BENJAMIN & CO.

Angle King St. et Spadina Ave., Toronto.

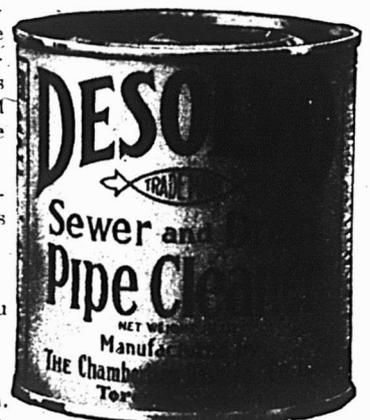


Le Roi de Tous DESOLVO

Ce qu'il y a de plus puissant en fait de dissolvant. Il accomplit sa besogne en moins de temps qu'il n'en faut même pour préparer le nettoyage ordinaire. Pas besoin d'eau chaude, comme pour les autres composés sur le marché, pour nettoyer les tuyaux. C'est le SEUL qui, employé avec l'eau froide, donne satisfaction absolue. Il fournit sa propre chaleur en se mélangeant à l'eau froide, et son effet est plus prompt et plus sûr que chez ceux qui nécessitent l'eau chaude.

DESOLVO — nom facile à garder en mémoire et dont il vaut bien la peine de se souvenir. Très populaire chez les plombiers qui s'en servent pour nettoyer les égouts obstrués, les tuyaux de renvoi. Il sert à dégeler les conduits d'eau de pluie et les tuyaux de renvoi.

En vente chez tous les fournisseurs d'accessoires pour plombiers et revendeurs dans tout le Dominion.



Voulez-vous augmenter votre chiffre d'affaires et vous assurer de gros bénéfices, vendez ou employez Desolvo dans votre rayon de la plomberie.

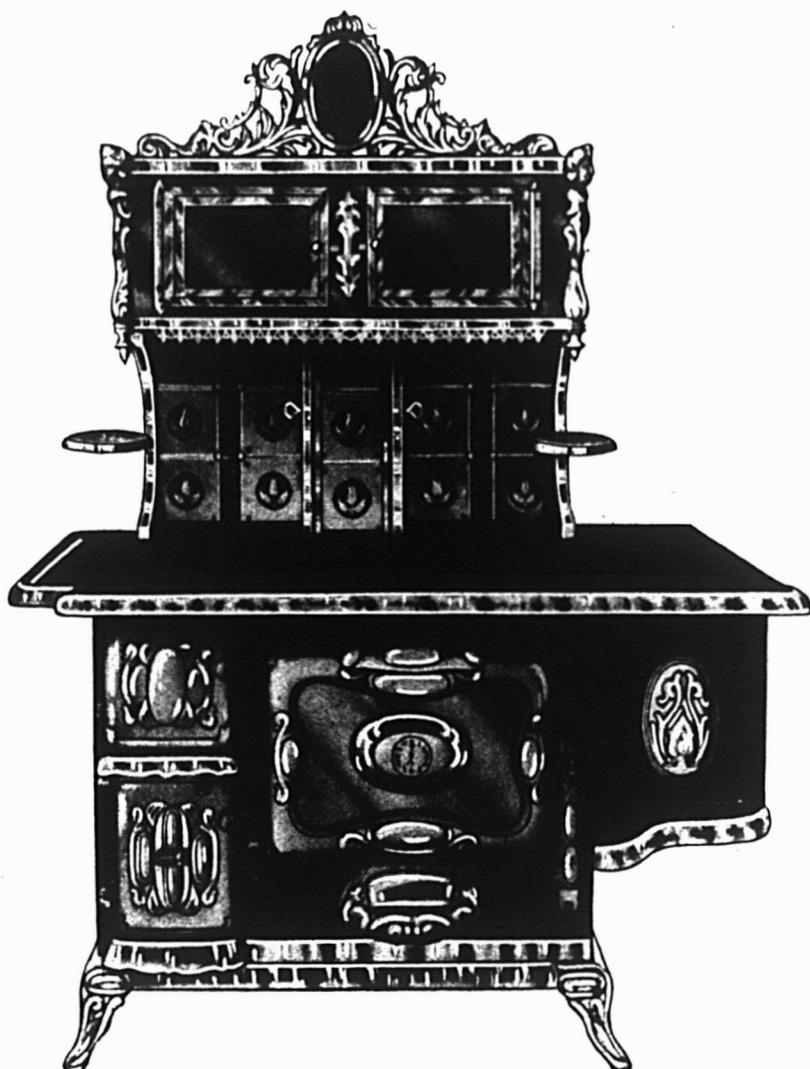
CHAMBERLAIN DESOLVO COMPANY, Limited

110, rue Church, Toronto, Canada.

Bureaux généraux, Pittsburg, Pa.

Représentants pour l'Est du Canada: RICHARDSON & BUREAU, 55 St-Frs-Xavier, Montréal.

Un autre de la "CANADA FAMILY" Le "ROYAL GEORGE"



Peut servir dans toutes les conditions.

Il est toujours prêt dans les moments d'urgence.

UNE OU DEUX CARACTERISTIQUES

Le fini nickelé . . . de ce modèle a provoqué les louanges de tous les acheteurs.

Le grand fourneau . . . si spacieux que la cuisine, la partie importante du travail de maison, est rendue facile et agréable.

Les boîtes à feu . . . sont plus grandes que celles de la plupart des autres poêles, donnant ainsi une plus grande surface de chauffe.

Les dimensions de ce poêle, facile à vendre et amenant un sourire de contentement sur la figure de vos clients, sont les suivantes :

Fourneau 20 x 20½ x 13½	Boîte à feu pour le bois 27½ x 10½ x 8	Boîte à feu pour le charbon 19 x 8½ x 10
Nombre de ronds 6 de 9 pouces	Porte à feu 8½ x 7½	Pesanteur 665 lbs

Examinez la "CANADA FAMILY" dont ce modèle fait partie, et permettez-nous de vous donner tous les renseignements supplémentaires que vous aimeriez à avoir au sujet des poêles.

The Canada Stove & Foundry Company Limited.

BUREAU PRINCIPAL :

Ville Saint-Laurent

Montréal

Succursale : 104 Avenue Delorimier

Nous avons une proposition très intéressante pour les marchands.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre catalogue.

Amandes, Avelines, Peanuts

— SALÉES —

SUMORE

En paquets de 5c—

Espagnoles salées, 30 paquets par boîte, 5 boîtes par
caisse La boîte, \$1.10

Blanchies Fancy, entières, 36 paquets par boîte, 5 boîtes
par caisse La boîte, \$1.25

A la pesée—

Espagnoles salées, 10 lbs par boîte La boîte, \$2.50

Salées Fancy, cassées, blanchies La boîte, \$3.30

Salées Fancy, entières, blanchies La boîte, \$3.80

Toutes 5 boîtes par caisse.

Paquets de 10c—

Les meilleures amandes salées, 24 paquets par boîte, 5 par
caisse La boîte, \$1.80

Les meilleures avelines salées, 24 paquets par boîte, 5
boîtes par caisse La boîte, \$1.80

Termes: Payables sur livraison. Toutes les pesanteurs
sont nettes.

TENEZ VOTRE STOCK DANS UN ENDROIT FRAIS

Sacs Glassine gratis.

Montreal Nut and Brokerage Co.

30-32 rue des Jurés Montréal, Qué.



PNEUS DUNLOP --- PARTOUT

¶ Les "Traction Tread" Dunlop peuvent être achetés dans un plus grand nombre de garages que n'importe quel autre pneu. C'est la même chose avec le reste de la famille des pneus "Two Hand": **Dunlop Cord**--"Traction" et "Ribbed" **Dunlop ordinaire** --- "Traction", "Special" "Ribbed", "Clipper", "Plain".

¶ Partout où vous pouvez entrer pour y acheter une enveloppe, une chambre à air ou de la gasoline, de l'huile ou y prendre de l'air, est un endroit où nous avons placé des Pneus Dunlop. De nos jours, époque où le service n'a pas de prix---c'est quelque chose que de savoir que la distribution Dunlop est la plus étendue --- la meilleure coopération que l'on puisse donner au Canada aux automobilistes "ayant besoin d'un pneu".

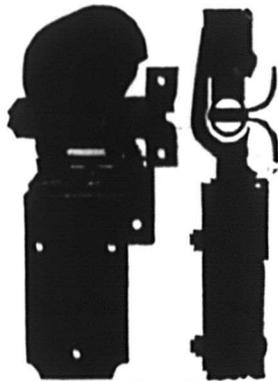
Dunlop Tire & Rubber Goods LIMITED

Siège social et fabriques: TORONTO

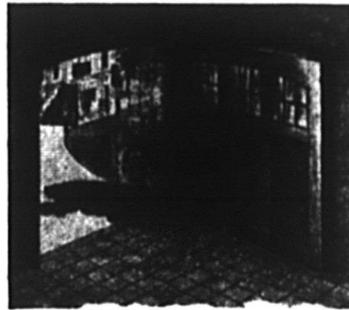
Succursales dans les grandes villes

Pneus pour toutes les fins. Produits de caoutchouc pour machines et spécialités générales en caoutchouc.

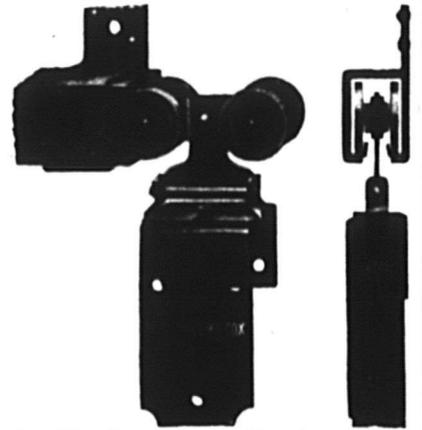
“Les Maîtres du Chemin”



No. 543 Red Runner
La meilleure roulette flexible
avec lisses couvertes



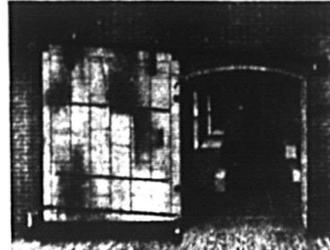
No. 235 Roulettes d'Angle
Excellentes pour portes de garage



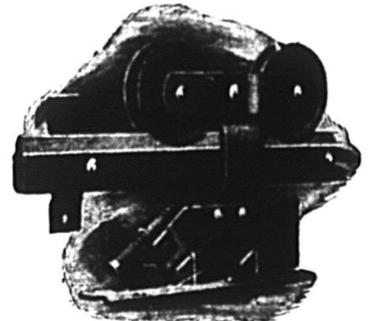
No. 321. Roulette Trolley Champion,
sans égale



Royal Trolley
Roulette pour porte de maison



Serrure pour porte coupe-feu.
Tous genres — Ligne complète



No. 11. Support-trolley de porte
de maison, silencieux et d'un
roulement facile

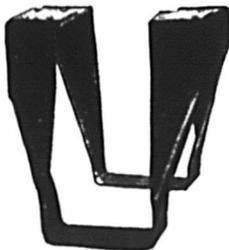
Nous enverrons avec plaisir notre catalogue (160 pages) complet à qui nous en fera la demande.

Ecrivez-nous pour prix sur tout ce qui peut vous intéresser, à notre

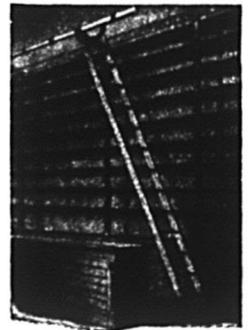
Bureau de Montréal

Lorsque vous êtes de passage à Montréal venez à notre bureau et à notre salle d'échantillons

290 rue St. Paul Ouest



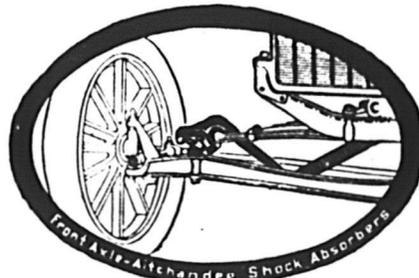
Support double pour solives



Echelles de magasins. Tous genres



Meules à Monture Tubulaire



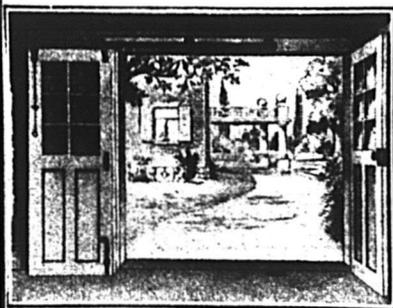
Absorbe-chocs H. & D. Rend doux aux
Fords les mauvais chemins



No. 24. Tendeurs fil de fer



Crics tout en acier pour voitures



Support de Porte de garage

Richards-Wilcox

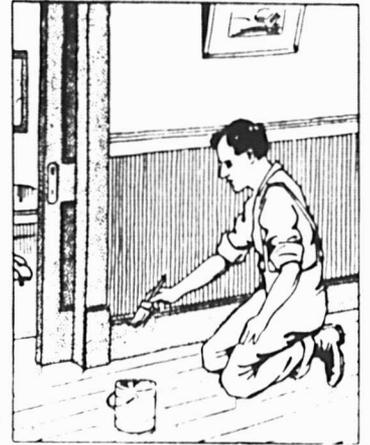


CANADIAN COMPANY, LTD.
LONDON, ONTARIO.





TEINTURE POUR CHAPEAU DE PAILLE



Fini actuel

et permanent

Seuls Fabricants

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA

TORONTO

Fini émail ou au vernis pour tous les usages

VANCOUVER

Brillant et durable comme Le JASPE

MONTREAL

HACHES SAGER



Si vous ne connaissez pas encore les qualités exceptionnelles des Haches Sager, nous aimerions à vous voir donner une commande d'essai à nos agents :

Richardson & Bureau, Montréal, Qué.,

Ecrivez-leur en français ce qu'il vous faut et demandez-leur le prix du gros.

Ces haches sont faites du meilleur acier, trempées par notre procédé spécial, et nous les garantissons sous tous rapports. Essayez-les.

**Canadian - Warren
Axe & Tool Co., Ltd.**

De nos jours, les gens sont à la recherche du nouveau. Ils désirent plus que jamais que les murs de leur maison reflètent leur individualité et leur bon goût, et ils trouvent de quoi contenter leurs désirs dans les

Papiers à Tapisser STAUTON



Ce sont des Papiers à Tapisser qui plaisent de suite aux gens les plus difficiles et dont les prix varient des papiers sans fond le meilleur marché. Jusqu'aux articles de la plus belle qualité de dessin et de préparation.

Une ligne spéciale de papiers de 21 pouces est montrée, qui est d'un mérite particulier et d'une origine intéressante qui place une nouvelle marque de perfection sur les Papiers à tapisser de fabrication canadienne.

Les papiers "tout rognés" de Stauntons augmentent les ventes et les profits du marchand.

Attendez le voyageur de Stauntons, il vous rendra bientôt visite.

STAUNTONS LIMITED

Manufacturiers de Papiers à Tapisser

TORONTO, CANADA

Salle de vente à Montréal: Chambre 310 Bâtisse Mappin, & Webb, 10 rue Victoria.

LA CLOTURE DE BASSE-COUR "PEERLESS"

La sorte qui endure—en place pour rester et plaire—parce qu'elle dure. Elle a belle apparence et ne bouge pas—"elle reste où on l'a mise."

C'est l'amie du marchand. Vous pouvez donner la plus complète des garanties—nous vous y autorisons. Nous fabriquons cette clôture avec de la broche d'acier "open heart", dont toutes les impuretés ont été éliminées, et dont toute la force et les qualités de durée ont été conservées. La clôture de basse-cour Peerless est extra forte, solidement galvanisée; elle ne peut ni fléchir, ni rouiller, elle ne perd jamais de sa forme, enclôt à l'intérieur et écarte à l'extérieur, petits et grands animaux.

La Volaille paie la dette de Guerre

La boucle Peerless maintient les fils aux intersections dans une griffe solide qui ne peut glisser. Comparez-la à toute autre clôture de ferme. La clôture Peerless est fabriquée pour supporter toutes épreuves. Elle est durable. Remarquez le retrécissement des espaces dans le bas; pas de planche de bouchage nécessaire en bas. Elle retient les petits poussins et garde les petits animaux à l'intérieur ou à l'extérieur.

Ecrivez pour notre proposition au marchand
Nous vous montrerons où il y a de grosses affaires à faire pour parcs, pelouses, cimetières, clôtures simples et ornementales, pour fermes, ranches, et tous besoins.

Ecrivez pour catalogue

**THE DANWELL-HOXIE WIRE
FENCE CO., Ltd.**

Winnipeg,
Man.



Hamilton,
Ont.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres

L'Education du Futur Marchand de Peintures

Il y a plus d'argent à faire à instruire des jeunes gens qu'à les décourager. — Les vastes principes pour augmenter les affaires peuvent être appliqués avec succès dans un petit magasin.

Un marchand de peintures peut avoir la meilleure marque de peintures et de vernis qu'on puisse se procurer, il peut avoir l'équipement le plus moderne et le plus complet dans son rayon de peinture, il peut être le mieux placé pour la vente dans sa paroisse, s'il n'a pas l'aide efficace d'un vendeur, il perdra l'élément vital qui fait le succès.

Tout comme l'enfant deviendra l'homme de demain, le jeune employé est appelé à devenir un futur patron.

Il est également vrai que l'arbre s'incline du côté où les rameaux penchent. Le patron d'aujourd'hui peut incliner les rameaux suivant sa volonté.

Tôt ou tard vient le jour où le patron doit abandonner le souci et le détail de son commerce et les laisser entre les mains d'une génération plus jeune. Que faites-vous pour préparer quelqu'un de votre personnel à supporter ces responsabilités? Laissez-vous cela au hasard ou préparez-vous quelqu'un à prendre ces responsabilités?

Pouvez-vous agir ainsi?

Vous qui avez travaillé et peiné au milieu de tous les hasards du commerce jusqu'à ce que vous ayez atteint le succès qui vous satisfait, vous sentez que vous avez besoin de vous reposer et de jouir un peu de la vie. Pourrez-vous le faire en songeant qu'il y a quelqu'un qui aura assez d'initiative et d'énergie pour continuer à faire ce qui a causé votre propre succès. Ou bien êtes-vous enchaîné à votre commerce parce que vous avez négligé de vous préparer un patron pour le jour où vous auriez besoin de quitter le joug pour rejoindre les camarades de 50 et 60 ans sur le terrain de golf?

Rappelez-vous que dans vos relations avec votre personnel, vous vous trouvez en relations avec des hommes de toute catégorie. Certains n'envieront jamais d'être plus que des manoeuvres, ils ne se pousseront jamais, de leur propre volonté plus loin qu'ils ne sont poussés. Ils atteindront leur propre niveau. Mais il y a rarement un magasin où il n'y a pas au moins un jeune employé qui ne soit plein de la même ambition que vous aviez dans le beau temps de votre activité.

Recherche de l'encouragement.

Quel encouragement donnez-vous à l'initiative de ce garçon? Si vous ne lui en donnez pas, il va chercher un emploi chez quelqu'un d'autre qui lui en donnera et c'est vous qui en souffrirez aujourd'hui et encore plus tard, lorsque vous aurez besoin de l'ambition de ce garçon pour prendre soin de vos affaires.

M. Fallis, de la Cie Sherwin-Williams, a touché un point important à la récente convention de l'association des quincailliers détaillants à Hamilton, en disant: "Le monde commercial a actuellement un pressant besoin d'hommes capables; apprenez à vos employés la capacité, l'initiative et la courtoisie et développez leurs énergies latentes."

En dehors de tout le bruyant débat qui s'est fait à cette convention au sujet des prix élevés, des matériaux et de la rareté du matériel, cette remarque a mis en évidence une vérité qui est d'une importance vitale beaucoup plus grande que les prix. Abondance de matériaux, ou pas de matériaux du tout, prix élevés ou bas prix, de quelle importance est tout ceci si le pays manque d'hommes capables de faire face aux conditions du commerce?

Il cherche à s'élever

Un garçon ambitieux entre à votre emploi et cherche à tirer de sa place tout ce qu'il peut, tout comme vous vous êtes mis dans le commerce pour en tirer tout ce que vous pouviez. Que vous le surveilliez ou non, il a l'oeil sur vous, le patron, pour voir si vous lui donnerez sa chance, lorsque le temps sera venu. Lorsque vous avez un garçon de ce genre, c'est à vous, patron, de favoriser son ambition. Il aspire à avoir le droit à une position plus élevée tout comme il aspirerait au privilège de porter des pantalons longs. L'ambitieux honnête sait que vous êtes patron aujourd'hui. Tout ce qu'il demande, c'est le privilège de monter en grade pour devenir patron lorsque vous abandonnez le poste. Ce sont les hommes de ce genre qui deviendront les gérants ou les associés de demain.

Il y a, dans son ambition, une énergie latente que vous pouvez développer à votre avantage. Si vous n'en profitez pas, il se placera chez quelqu'un d'autre qui en profitera, ce qui explique jusqu'à un certain point l'apparente instabilité de certains jeunes gens qui se présentent. Trop souvent le patron est aussi responsable que le jeune homme lui-même de cet esprit de changement.

Un grand problème

Le développement de jeunes gens capables est peut-être un problème aussi grand qu'aucun de ceux que nous avons à envisager dans notre effort de reconstruction et cependant quel peu d'importance on lui donne dans les continuelles discussions qui ont lieu.

L'employé ambitieux recherche la responsabilité. Il tient à entreprendre quelque tâche qui comporte des connaissances. Il est anxieux de découvrir quelque chose d'utile qu'il ait conçu et accompli.

Il y a plusieurs rayons dans une quincaillerie qui peuvent lui offrir l'occasion qu'il recherche. Aucun peut-être ne lui offrira une meilleure occasion dans ce genre que le rayon de la peinture.

Débarrassez-vous du détail

Il n'y a pas bien longtemps un vieux détaillant bien connu dans la ferronnerie et la peinture vint trouver le gérant d'annonces d'une grande manufacture de peinture et lui demanda de lui donner par écrit les meilleurs arguments de vente et les divers emplois pour ses différentes qualités de peintures et de vernis. Vous savez, disait-il, j'arrive à un âge où il n'est plus aussi facile pour moi de me rappeler de tels détails et je tiens à avoir quelque chose de pratique à consulter lorsque les clients me questionnent." L'agent d'annonces lui donna satisfaction, mais en même temps, il saisit diplomatiquement l'occasion d'aviser le négociant qu'il aurait beaucoup plus de succès s'il confiait les détails de son rayon de peinture à une personne plus jeune ayant une plus grande activité mentale. Le vieux commerçant comprit la leçon et accorda qu'il serait plus facile de faire entrer ces détails dans la tête d'un homme plus jeune.

Entraîner des jeunes gens

Quelques jours les vieux commerçants devront abandonner la partie et ils feraient aussi bien de faire bénéficier les jeunes de leur longue expérience. Même le patron jeune peut se permettre de s'adonner à d'autres branches s'il veut entraîner de jeunes employés à prendre les responsabilités en leurs propres mains.

La vente de la peinture et du vernis est arrivée à un point où les connaissances techniques et le sens de leur emploi sont nécessaires pour en faire un succès. Si l'on se rend compte que la peinture et le vernis peuvent contribuer à un besoin fondamental aussi bien national qu'individuel, il y a place là pour une nouvelle ambition. Il y a là une immense occasion pour le vendeur ambitieux de se développer. Cela lui offre non seulement une chance pour le développement du rayon de peinture, mais cela lui donne l'occasion de faire un entraînement commercial personnel.

Donner une idée de l'emploi

Un des points les plus nécessaires pour pousser la vente au détail de la peinture et du vernis, est une connaissance approfondie des services qu'ils peuvent rendre au consommateur. Ceci implique plus ou moins de connaissances techniques. Ce que ne connaît pas un employé de bonne moyenne, remplirait un nombre suffisant de volumes pour faire une sérieuse entaille dans les fonds de la bibliothèque Andrew Carnegie.

Ce qu'on peut apprendre sur ce sujet occuperait pendant de longues soirées le jeune homme ambitieux désireux de passer ses loisirs à se perfectionner lui-même qui ordinairement arrive en tête des autres dans une organisation.

Tôt ou tard le vieux commerçant doit se rendre compte que son temps d'innover est passé. Son rôle est d'accorder son jugement basé sur sa longue expérience au jeune homme hasardeux. Il peut réprimer les excès de zèle ou encourager l'initiative et l'esprit entreprenant au moyen de sa propre expérience. Le vieillard n'a ni le temps, ni la lucidité d'esprit suffisant pour concentrer son attention sur l'étude des détails dont l'activité du jeune homme est capable. Pourquoi le serait-il? A un certain degré il a une obligation à la société, c'est celle d'entraîner le jeune homme pour qu'il prenne sa part de travail lorsqu'il sera prêt à l'abandonner.

Dans son entraînement, il peut mettre à profit la mentalité fraîche et l'activité physique de la nouvelle génération. Le garçon véritablement ambitieux trouvera souvent son propre stimulant et travaillera malgré les découragements. Il est infiniment mieux pour le patron de provoquer ce stimulant en partageant la responsabilité de son rayon de peinture. Faites sentir au jeune homme qu'il est plus qu'un cran dans la machine et il fera plus que gagner son salaire.

Bien que peu de magasins soient assez importants pour occuper tout le temps d'un homme dans le rayon de la peinture, il peut toujours y avoir un commencement. Déléguez la responsabilité des achats et des ventes de vos peintures et vernis à un de vos employés sous votre propre direction. Surveillez ses progrès et lorsqu'il est suffisamment entraîné pour prendre charge du rayon, ajoutez quelque autre rayon à sa responsabilité. Il y a énormément à apprendre dans un rayon de peinture, si le jeune homme y réussit pleinement, cela prouvera son aptitude à de plus grandes responsabilités. Avec un tel stimulant devant lui, le jeune homme bien doué est bien certain de gagner tout son salaire et même davantage.

Faites des Étalages Attrayants

Pourquoi l'étalage habituel produit l'impression la plus favorable lorsqu'il est au-dessous du niveau de l'oeil de l'acheteur. — Importance qu'il y a à tenir toujours les vitrines claires et nettes et remplies d'articles de la saison.

La question du plancher de la vitrine est importante. Doit-il être haut ou bas, plat ou en gradins? Si les marchandises sont exposées proprement ou si elles ne le sont pas, cela fait une différence du tout au tout. Certains esprits sont d'avis de placer les marchandises au niveau de l'oeil, c'est-à-dire que lorsque le client est devant la vitrine, les marchandises soient en ligne avec ses yeux. Il est préférable, me direz-vous, d'avoir le plancher plutôt haut pour faire plus d'étalage. Et d'ailleurs tout le monde n'est pas de la même hauteur.

D'un façon générale, l'étalage fait l'impression la plus favorable lorsqu'il est de 2 à 2½ pieds au-dessous du niveau des yeux d'une personne moyenne, ceci veut dire que certaines vitrines doivent être abaissées, d'autres relevées.

Une personne responsable.

Un employé doit avoir la charge des accessoires d'étalage et voir à ce que chaque article soit tenu propre et soigneusement mis de côté lorsqu'on ne s'en sert pas. Les papiers de couleur, les tissus pour draperies devraient être enveloppés et mis en boîte, les décorations de Noël emmagasinées et étiquetées de façon à les trouver lorsqu'il en est besoin, les emblèmes patriotiques devraient être mis à part. De cette façon, il y aura un stock continuellement accru d'accessoires et l'étalage pourra être varié à l'infini.

Le fond est important.

Le fond de la vitrine a autant d'importance que l'aménagement du plancher. Le fond ne doit pas être assez haut pour masquer la vue de l'intérieur du magasin, ni pour obstruer la lumière venant de la rue. Il ne peut cependant pas être supprimé, car l'étalage paraîtrait vague, sans commencement ni fin. Un fond de 3 pieds donnera probablement satisfaction à peu près à tout le monde. Quelquefois, il aura besoin d'être un peu plus élevé pour des étalages spéciaux, mais rarement il ne devra être plus bas. Le fond peut être fait de panneaux de chêne pour s'harmoniser avec un plancher en bois franc poli, de cloisons en planches, d'un rideau souple de couleur neutre sur une tringle, ou toute autre disposition qu'on préférera.

Faire ressortir les marchandises.

L'éclairage devra mettre en relief les marchan-

dises de la vitrine. Trop souvent la lumière de la vitrine vient éblouir le passant au lieu d'être dirigée directement sur les marchandises elles-mêmes. Cependant, la lumière ne doit jamais être assez brillante pour être un obstacle. Un éclairage doux et clair est toujours meilleur qu'un éclairage éblouissant. La hauteur, la forme et la situation de la vitrine doivent entrer en ligne de compte dans la disposition de l'éclairage.

Quelques règles générales.

Pour la disposition d'une vitrine de quincaillerie, il est impossible de donner autre chose que des règles générales:

1. L'étalage doit être de saison.
2. Il doit comprendre quelques articles seulement, ayant un rapport direct entre eux.
3. Il faut toujours éviter la confusion que produit l'ensemble de trop nombreuses marchandises.
4. Il doit être changé au moins une fois par semaine.
5. Il doit être arrêté au moins six semaines à l'avance.
6. La vitrine ne doit jamais être cédée à n'importe quelle maison sans qu'on en retire une compensation raisonnable. C'est la partie la plus précieuse du magasin au point de vue de la vente.

Tenez-vous à jour.

7. La vitrine ne doit jamais contenir, même une heure, un programme ou une carte d'annonce qui est périmée. Cela donne au passant une très mauvaise impression.
8. Ayez une heure régulière pour arranger votre vitrine.
9. Ayez quelqu'un de responsable pour faire ce travail et demandez-lui de soumettre ses plans à l'approbation du patron avant de commencer le travail.
10. Mettez d'accord votre étalage avec vos annonces dans les journaux.
11. Les marchandises dont le prix est marqué font faire plus d'affaires que celles qui n'ont pas de prix.
12. Des pièces mécaniques mues par un mouvement d'horlogerie ou par tout autre moyen, attirent très souvent le client.
13. Peu importe que la vitrine soit belle, elle n'obtient pas de succès si elle ne fait pas vendre de marchandise.

Ayez un point de contact.

14. Pour attirer l'attention, on peut se servir de certains objets, tels que souvenirs de guerre, etc.,

mais ils doivent avoir un point de contact avec les articles étalés.

15. Tenez compte de la quantité de chaque article exposé que vous vendez pendant qu'ils sont en vitrine. Cela vous donnera de bons aperçus.

16. Ne manquez pas d'observer les fêtes spéciales dans l'ornementation de votre vitrine, cela dénote un magasin à la mode.

17. Ne vous contentez pas de poser simplement les articles dans la vitrine. Arrangez-les de façon à ce qu'ils puissent dire quelque chose.

18. Etudiez les publications commerciales et d'autres vitrines pour y chercher des suggestions.

19. En faisant votre étalage, mettez des marchandises juste un peu avant la saison, mais pas trop tôt.

Vous serez surpris de voir combien de gens viendront dans un mois, dans six mois ou même longtemps après, vous dire: "J'ai vu telle et telle chose dans votre vitrine, il y a quelque temps", sans se rappeler exactement quand cela était. Il n'y a pas de doute que des vitrines bien aménagées laissent une impression durable très importante au point de vue de la vente.

Etudiez vos vitrines.

La vitrine doit être méticuleusement propre et refaite au moins une fois par semaine. Etudiez vos propres vitrines avec l'idée d'en tirer le meilleur parti possible. Quelquefois une très légère innovation peut rendre une vitrine excellente.

Il y avait un détaillant de l'Est dont la vitrine de quincaillerie était haute, plutôt étroite et d'apparence brillante. Il chercha la solution du problème et voici ce qu'il fit:

Il fit peindre une large bande du plus beau craie de 2½ pieds de profondeur au plafond de cette vitrine. A chaque coin il y avait une bande d'or bordée de noir. Sur le rouge était inscrit en lettres blanc et or "Quincaillerie". Cela paraissait environ dix fois mieux que son enseigne altérée par les intempéries au-dessus de sa porte et cela fit réellement progresser son magasin. Vous ne pouviez pas regarder en haut ou en bas dans la rue sans voir tout d'abord cette enseigne qui attirait l'attention. En outre, il rabaisa sa vitrine et lui donna de meilleures proportions.

Voyant que ce plan avait si bien réussi, un quincaillier d'une ville voisine abaissa ses propres vitrines et y fit poser une bordure de verre à facettes sur plomb. L'effet obtenu était très riche et le verre à facettes faisait le soir une brillante illumination.

UNE NOUVELLE MAISON DANS LE COMMERCE DES ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES



FRED. J. WALKER

Président et gérant général de la Walker Vallance Limited

M. Fred. J. Walker est l'un des marchands les plus progressifs de Hamilton et il fait partie de la jeune génération des hommes d'affaires de l'ambitieuse ville. Il a dirigé pendant plusieurs années un commerce très prospère de pneus et d'accessoires pour automobiles.



W. E. VALLANCE

Secrétaire-trésorier de la Walker Vallance Limited, Hamilton, Canada.

M. W. E. Vallance, fils de feu William Vallance, de la Wood-Vallance, Ltd., est bien connu dans le commerce de la quincaillerie d'un océan à l'autre et à en juger par la façon très progressive avec laquelle la nouvelle maison fait affaires, on peut prédire un bel avenir à la nouvelle compagnie.

Des Salaires élevés veulent dire des Prix élevés pour les Poêles

Les manufacturiers déclarent que la réduction des prix est peu probable. — La baisse du prix de l'acier et du fer, disent-ils, n'est pas un facteur important à considérer. — Beaucoup d'affaires en perspective.

Un fait ressort clairement dans la situation du marché des poêles actuellement au point de vue des manufacturiers et c'est qu'il n'est pas probable que les prix baissent cette saison. Les manufacturiers garantissaient le prix de leurs poêles jusqu'au premier avril. Cette garantie expirée depuis n'apportera pas le moindre changement à la situation.

La réduction qui a été faite sur le prix du fer et de l'acier n'est pas même un facteur à prendre en considération dans la situation, parce que, déclarent les manufacturiers, la valeur des quelques livres d'acier et de fer entrant dans la fabrication des poêles est plusieurs fois contrebalancée par les salaires plus élevés des ouvriers. Incidemment les manufacturiers ont à faire face maintenant au problème de savoir s'ils devront payer des salaires plus élevés à leurs ouvriers avec des heures plus courtes.

La Production Affectée

"Nous ne savons pas au juste où nous en sommes à ce sujet," disait un manufacturier au "Prix Courant". Certains ouvriers semblent avoir l'idée qu'une journée de six heures devraient leur être accordée. Si la journée de six heures devient générale, elle affectera sûrement la production. Les marchands, les quincailliers et les autres laissent aux manufacturiers le soin de voir au stock cette saison. Ils semblent prendre l'attitude que s'ils retardent leurs achats, ils pourront quand même se procurer leur stock quand ils en auront besoin et ils croient fermement que les prix demandés alors seront plus bas. Les marchands qui sont sous cette impression se trompent grandement. Ce qu'il arrivera, c'est que quand ils auront besoin de leurs marchandises, ils ne pourront se les procurer. Prenez notre cas, par exemple. C'est généralement à cette époque de l'année que nous avons nos commandes pour les lignes générales, les tuyaux, etc. Les commandes que nous avons reçues jusqu'ici cette saison pourraient se compter sur les doigts de la main. Nous remplirons ces commandes, mais au lieu d'aller de l'avant et de manufacturer comme nous le faisons habituellement, nous allons nous occuper des lignes dont nous prévoyons la vente probable.

Les stocks ne sont pas considérables

"Les stocks ne sont pas considérables, et cela d'une façon générale dans tout le pays. Ce fait est connu. Même avec les stocks que les manufacturiers ont en mains actuellement après une pauvre saison, il n'y a pas assez de marchandises pour répondre aux besoins du commerce. Par suite du fait que nous allons tourner notre attention sur d'autres lignes, nous ne commencerons pas à fabriquer des poêles pour l'automne aussi de bonne heure que d'habitude. Nous ferons les livraisons dans l'ordre de leur réception, lorsque les commandes commenceront à arriver et cela veut dire que si les affaires sont quelque peu normales, notre stock sera vite dégarni et ceux qui n'auront pas donné leurs commandes devront attendre jusqu'à ce que les marchandises soient fabriquées."

La question du tarif est actuellement très importante pour les manufacturiers, et voici ce que nous déclarait ce manufacturier de poêles à ce sujet:

Ce n'est rien que le commencement

"Je m'attends de voir le gouvernement enlever le 7½%, dit-il, quel en sera le résultat? Ce ne sera que le commencement. Nombre de cultivateurs d'Ontario font des demandes aussi pressantes que celles des fermiers de l'Ouest. Enlever 7½% ne sera qu'un os jeté à un chien. Ils se tiendront tranquilles pendant quelque temps, mais ils exigeront davantage un peu plus tard. En ce qui concerne la concurrence américaine, je crois que les prix canadiens sont en moyenne 10 pour cent plus bas que ceux des maisons américaines. Il nous faudra travailler un peu plus vite, mais je crois que nous pouvons tenir notre bout."

La demande existe

"Les appareils pour le chauffage et la cuisine vont être en grande demande," disait un autre manufacturier. "Même ces deux dernières semaines, il y a eu une amélioration notable dans le commerce. Plusieurs détailliers apparemment commencent à se rendre compte que les prix ne vont pas baisser. Il y a beaucoup d'affaires en vue, et s'ils veulent en profiter, ils devront avoir du stock et ils commencent à acheter. Il y a beaucoup de constructions dans tout le pays actuellement. Cela crée une demande pour les appareils de chauffage, poêles, etc. Cette activité dans la construction, d'après les meilleurs renseignements que nous pouvons obtenir, va durer une longue période. Elle n'est pas centralisée dans une partie quelconque du pays, mais il y a rareté de maisons dans tout le Dominion. Ajoutez à cela le retour d'environ un demi-million de nos

soldats. Nombre de familles qui vivaient chez des amis ou des parents retourneront à présent chez eux. Des milliers de jeunes gens qui étaient partis célibataires ramèneront leur femme avec eux. Des milliers d'autres se marieront ici. Tout cela veut dire une demande pour des marchandises et les marchands qui voient à l'avance agissent en conséquence.

La réduction des prix ne peut se faire

"En autant que les prix sont concernés, nous ne prévoyons pas la moindre réduction. Une des choses que nous prévoyons, c'est que nous ne serons peut-être pas en position de maintenir notre production habituelle. Dans notre propre fabrique, les enrôlements ont été nombreux. Un grand nombre des hommes qui sont partis étaient des ouvriers habiles. Des centaines sont encore en France et ne reviendront pas assez vite au pays pour qu'ils soient un facteur dans la production des marchandises dont nous aurons besoin pour répondre aux demandes de cet automne. Nous ne pouvons les remplacer. Je sais que d'autres manufacturiers, à part nous, sont dans le même cas, et cela n'améliore pas la situation. Une autre chose qui pourrait affecter la production, c'est la réduction des heures de travail. Il n'est pas possible de diminuer le personnel d'ouvriers travaillant six heures par jour et produire autant de poêles qu'avec un personnel complet travaillant huit ou dix heures. A mon avis, les marchands qui retardent leurs achats font une erreur. Les gens vont continuer à acheter des poêles, pour la bonne raison qu'ils en auront besoin et le marchand qui leur en vendra sera celui qui en aura en stock.

Un autre côté de la question

"Il y a un autre côté de la question à considérer. Il faut prendre en considération les possibilités du commerce d'exportation. Il ne faudra pas de bien grosses commandes venant d'Angleterre, de France ou n'importe quel autre pays d'Europe pour enlever tous les approvisionnements actuellement en mains. Nous ne sommes pas en position de dire ce que sera le commerce de l'exportation, mais nous pouvons compter sur le commerce qui se fera ici même au pays."

LES CONDITIONS DU MARCHÉ INDIQUENT UNE AUGMENTATION DANS LE PRIX DES BROSSES

La demande mondiale de soies est un grand facteur dans la situation. Le marché russe est dépourvu de matière première et la Chine est la nouvelle source d'approvisionnement.

Dwight J. Reed, commissaire de l'Association des Manufacturiers de brosses d'Amérique, après

une étude approfondie des conditions du marché, prédit une augmentation dans le prix des brosses. Son rapport se lit comme suit :

"Une étude approfondie du marché des brosses faite par l'Association des manufacturiers américains de brosses fait ressortir le point intéressant que les prix cotés actuellement sont plus bas qu'ils ne devraient l'être étant donnés les prix de la matière première, particulièrement la soie.

L'enquête de l'Association fait ressortir le fait que la plupart des fabricants ont acheté leurs soies au printemps dernier à des prix variant de \$1.80 à \$2.40 la lb. pour 55 assortiments, et que leur assortiment leur revient en moyenne de \$2.00 à \$2.25 la lb. Lorsque ces stocks seront épuisés ils ne pourront être remplacés à moins de \$2.70 la lb. qui est le cours actuel.

Il est évident qu'il faudra qu'il se produise une diminution dans le cours de la soie chinoise pour atteindre le prix de \$2.00 à \$2.25 indiqué par les fabricants. Il semble donc certain que les fabricants américains de brosses devront augmenter les prix demandés pour leurs produits et attendre une baisse dans le cours de la matière première avant de pouvoir réduire leurs prix.

La situation en Russie est tellement incertaine qu'il semble prudent d'affirmer que les prix extrêmes auxquels se maintiennent les soies russes dureront encore un certain temps. Cela va naturellement provoquer une demande anormale sur le marché chinois pour les soies de longue dimension.

Tous les rapports indiquent positivement que le marché russe est complètement dépourvu de matières premières. Quelques marchands ont été obligés de reporter à la nouvelle saison des ordres qui avaient été acceptés pour livraison en 1918. En conséquence, dès que la saison ouvrira en Chine, ils seront obligés de se lancer sur le marché pour obtenir de la soie brute. Cela créera une grande demande et affermira les prix dès le début de la saison.

L'Europe sera aussi certainement un gros acheteur cette saison et aidera encore à maintenir les prix élevés.

De tout ce qui précède il est évident que :

Si les prix actuels se maintiennent en Chine, les manufacturiers de brosses seront obligés d'augmenter leurs prix de vente lorsqu'ils renouvelleront leurs stocks actuels de soies.

Avant qu'une réduction puisse être faite, il faudra que les prix de Chine descendent au-dessous des prix cotés actuellement, et ceci ne semble pas devoir se présenter cette saison, car toutes les informations semblent indiquer que les cours chinois seront maintenus ou augmentés."

Avez-vous une Méthode dans votre Magasin ?

Il y a une grande différence entre le commerce qui est conduit selon une méthode arrêtée et celui qui est régi par des procédés empiriques. Une bonne méthode d'affaires est la meilleure garantie pour un magasin contre les erreurs coûteuses.

Je ne me souviens plus si c'est dans la Tour de Londres, au British Museum ou à l'observatoire de Greenwich, mais c'est certainement dans un de ces endroits qu'est conservé précieusement un morceau de métal qui mesure exactement un pied de longueur. C'est l'étalon original de mesure et tous les pieds-de-roi de l'Empire lui sont soumis et lui doivent allégeance. Parce que cet étalon est là, votre pied-de-roi et le mien racontent la même histoire, et il en est de même s'il s'agit d'un pied, d'une verge ou d'un mille. Sans cela, nous pourrions facilement parler de quelque chose absolument différent. Je pourrais avoir un pied-de-roi qui aurait un pouce ou deux de moins que le vôtre et quel joli gâchis cela ferait.

Il est bien vrai que nos pieds-de-roi canadiens ne sont pas apportés à Londres ou à Greenwich pour être comparés avec l'étalon. Mais ils y sont tout de même soumis. Il n'y a pas à dire, c'est parce que l'étalon existe là-bas qu'ils sont ce qu'ils sont et non autre chose.

Il en est de même pour la méthode adoptée dans un commerce — qu'il s'agisse d'une grande manufacture, d'un magasin de détail ou simplement d'une boutique de cireur de bottes. Chaque transaction de la journée est régie par la méthode, sans qu'il soit besoin de la rappeler d'une semaine à l'autre. Mais la méthode est là comme un étalon de mesure, une sauvegarde contre les erreurs de jugement, une protection contre les pertes.

Certains commerçants n'adoptent jamais une méthode d'affaires, n'établissent jamais une ligne de conduite pour leur commerce et passent toute leur vie avec des procédés empiriques "au petit bonheur", comme disait un de nos bons amis. D'autres établissent une méthode pour aujourd'hui, la changent le lendemain, essayant constamment de nouvelles mesures dans l'espoir d'en trouver une qui leur conviendra le mieux. Tandis que d'autres encore établissent des méthodes basées sur des principes fondamentaux et invariables. Pour ceux-là nous voyons actuellement leurs limousines arrêtées devant la banque où ils vont détacher leurs coupons. Une méthode d'affaires — une méthode solide et stable — est une bonne chose à avoir dans un magasin et tout le monde, jusqu'au plus jeune employé doit être familiarisé avec cette méthode.

Qu'est-ce qu'une méthode d'affaires?

N'allez pas penser qu'en parlant d'une méthode d'affaires, nous discutons quelque chose de brumeux et de mystérieux. Ce n'est rien de semblable. Une méthode commerciale est simplement une méthode arrêtée pour la conduite des affaires d'un commerce. Ce n'est pas plus mystérieux que le pied étalon de Greenwich. C'est simplement une méthode qui a été reconnue par expérience comme étant la façon la plus convenable et la plus profitable de gérer le magasin. Et elle est déterminée dans ce sens qu'elle est communément comprise de tout le personnel et chacun peut baser son jugement sur elle sans crainte d'être contredit ou contrecarré par personne ou par quoi que ce soit.

Par exemple, prenons la question du calcul du pourcentage des bénéfices et des dépenses. Il est évident que, approximativement parlant, le pourcentage de bénéfice brut, moins le pourcentage des dépenses donnera le pourcentage du bénéfice net. Un bénéfice brut donné de 40%, moins 30% de frais, laisse une marge de 10% de bénéfice net. Mais le commerçant qui travaille sans une méthode déterminée pour le calcul de ses pourcentages, est tout juste capable de s'apercevoir qu'il se met dans le trou à la fin de l'année. Ses chiffres montrent qu'il doit avoir 105 de bénéfice net, mais où sont-ils? Communément parlant, ils ne sont nulle part. Ils n'existent pas. A leur place, il y a un déficit actuel.

Ainsi, en faisant la chose absolument évidente et la plus convenable, sans avoir une méthode déterminée pour le guider, le commerçant a soustrait 30% du montant de ses ventes brutes de 40% du prix de facture de ses marchandises. Il s'est trompé lui-même en croyant qu'il faisait 10% de bénéfice net, tandis qu'il perd actuellement 1 ou 1½% sur ses ventes.

Car 40% du prix de facture représente 28½% du prix de vente et si les frais se montent à 30% du même prix de vente, comment peut-il en sortir? La réponse est qu'il ne le peut pas. Il a commis une absurdité mathématique, tout comme s'il avait essayé de soustraire des oeufs d'une caisse de clous et dans toute cette affaire, il s'est enfoncé.

Où la méthode entre en ligne de compte.

Maintenant le commerçant qui travaille suivant une méthode déterminée (une bonne méthode, s. v. p.) ne tombera pas dans ce piège. Car il sait tout d'abord qu'un pourcentage est plutôt une proportion et non pas un fait positif du tout. Pour comparer les pourcentages, il faut tout d'abord les réduire aux mêmes termes. Et puisqu'il est plus logique de baser sa proportion de dépenses sur le prix

de vente, il basera ses bénéfices bruts de la même façon. Il le calcule une fois et il en a fini. Dès ce moment il sait que pour couvrir une dépense de 28½% de ses ventes, il faut qu'il obtienne une majoration moyenne de 40% de ses prix d'achat. C'est un fait déterminé et il n'est point nécessaire de le discuter. Il calcule ses bénéfices chaque fois de la même façon et il sait ce qu'il a au lieu de le supposer.

Un jugement étalon.

Ceci est un exemple entre mille des résultats que donne une méthode déterminée dans les différentes parties du travail. Une méthode définie est la meilleure aide qu'un commerçant puisse avoir pour résoudre les divers problèmes qui se présentent dans la journée, pour se procurer des employés, recevoir les plaintes, acheter ses marchandises, faire des ventes spéciales, etc., etc. . . Car la méthode déterminée est en réalité l'étalon du jugement. C'est une sorte de mesure mentale que l'on peut appliquer à nos décisions, qui nous contrôle lorsque nous avons l'air de nous en éloigner.

Prenez par exemple l'achat des marchandises. Il fait une belle matinée de printemps, disons. Les oiseaux chantent, les bourgeons éclatent, l'herbe est verte à l'horizon. La nature est pleine de promesses et l'homme qui ne se sent pas plein de confiance par une telle matinée est certainement un ladre. Aussi lorsque le voyageur arrive avec l'intention de nous montrer ses articles, il nous trouve dans un état d'esprit très accueillant. On peut facilement croire à la bonne fortune ce jour-là et, si nous n'avons pas une méthode déterminée pour nous guider, le beau temps peut nous porter à nous laisser aller à acheter inconsidérément.

Car tout le monde sait que le jugement humain n'est pas infaillible, qu'une nuit sans sommeil, ou même une toast brûlée au déjeuner, peut quelquefois l'influencer et qu'aucun homme n'est capable d'avoir toujours en tête un état exact de tout son stock. Dans ce cas spécial, une méthode déterminée est absolument essentielle.

Car après tout, il n'y a qu'une seule raison à l'existence d'un magasin de détail, et cette raison, c'est le bénéfice net. Le bénéfice net représente entre la dépense totale du magasin et son revenu total et il ne peut être obtenu que lorsque les marchandises se vendent assez vite pour couvrir les dépenses et les frais généraux. Le fait de n'avoir que des marchandises vendables forme la base d'une méthode solidement assise. C'est le point principal à considérer et à déterminer. Le meilleur vendeur possible trouvera difficilement à encombrer de stock un commerçant qui achète suivant une méthode déterminée.

Traiter tout sur le même pied.

Ainsi dans toutes les parties de la besogne d'un magasin une méthode bien déterminée est une excellente chose à avoir. C'est l'assurance que lorsque le patron est absent, les choses continueront à marcher comme de coutume au magasin. C'est aussi une assurance que vos clients seront traités de même avec loyauté. C'est un des meilleurs moyens de se créer une réputation. Plus longtemps une méthode est employée, plus elle s'établit fermement et moins il y a de danger de faire de coûteuses erreurs de la part du patron ou de qui que ce soit.

UNE BROCHURETTE SUPERBE

Nous accusons réception d'une magnifique brochurette, grand format, publiée par la Simonds Manufacturing Co., de Fitchburg, Mass. On y trouve d'intéressants renseignements sur la part prise par la Compagnie dans le grand conflit qui vient de se terminer en faveur des Alliés. Le gouvernement américain s'était adressé à la Compagnie Simonds pour avoir le plus vite possible la plus grande partie des pièces d'acier: casques, plaques de blindage, etc., nécessaires pour protéger ses soldats ainsi que les canons, les locomotives, les automobiles blindées et autres véhicules exposés au feu de l'ennemi. L'excellente qualité résistante de l'acier Simonds a été démontrée hors de tout doute par le service donné sur le front par les produits Simonds et leur renommée s'en est trouvé augmentée davantage, si la chose est possible. Plusieurs autres produits de la Cie Simonds, tels que des scies à main, scie sportatives et des outils de toutes sortes ont servi aux bataillons de forestiers qui ont joué un rôle si important dans la construction de travaux de défense pour les armées alliées.

De superbes illustrations sur papier de luxe font voir par quels procédés doit passer l'acier qui entre dans la fabrication des produits Simonds. Après les avoir vues l'on n'est pas étonné de l'excellente qualité qui caractérise les produits Simonds dont la réputation n'est plus à faire parmi les gens tenant à avoir ce qu'il y a de mieux sur le marché.

LES BUREAUX DE MONTREAL DE LA S. F. BOWSER CO., INC.

Nous portons à la connaissance des marchands de la province de Québec, que la S. F. Bowser Co., Inc., la maison réputée des systèmes d'emmagasinage d'huile et de gazoline, a ses bureaux de Montréal au 507 de l'Edifice Coristine.

Comment j'applique à mon Commerce des Idées empruntées d'un côté et d'autre

Prendre un plan d'un manufacturier, un autre d'un négociant de gros, les combiner et en tirer profit pour un magasin de détail. — Ceci donne une idée de la façon dont est résolu ce problème. — Un certain nombre de plans et les résultats qu'ils comportent sont décrits ici par le négociant qui les emploie.

Mon plus grand travail est de porter sur moi un carnet de notes. Tout au moins, c'est la partie de mon travail qui me rapporte le plus de profits.

Dans ce carnet de notes vont tous les bons plans que je rencontre. La seule question que je me pose avant de les écrire est celle-ci: "Pouvons-nous l'employer dans notre commerce?"

Mon frère tient un carnet de notes semblable et nous arrivons ainsi à nous deux à réunir le faisceau d'idées qui rendent notre commerce prospère.

Nous croyons réellement à la valeur des idées des autres. Nous saisissons tout plan exécutable qui se présente à nous et nous ne l'abandonnons que lorsque nous pouvons y suppléer un meilleur.

Conditions exceptionnelles.

Dans les quelques mois qui vont suivre, nous comptons nous trouver en face de conditions exceptionnelles et nous espérons en venir à bout avec l'aide de nos carnets de notes remplis d'idées. Si vous me demandiez quel est mon travail aujourd'hui, je vous répondrais: "C'est de surmonter les difficultés avec l'aide des idées des autres."

Nous n'utilisons pas toujours le plan tel que nous le trouvons. Neuf fois sur dix nous sommes obligés de le changer pour l'approprier à nos besoins particuliers. Souvent nous combinons des idées étrangères, nous les changeons un peu et nous en obtenons un résultat qui nous paie mieux que l'idée originale ne paie son auteur. Il ne s'ensuit pas que nous n'ayons aucune initiative personnelle: donnez à n'importe quel homme d'affaire quelque chose à entreprendre et il pourra l'améliorer, je crois. La partie extraordinaire de notre méthode n'est pas que nous améliorons les idées, mais plutôt que nous les accumulons de propos délibéré.

Râtelier pour tondeuses.

Prenons par exemple un plan relativement petit que nous employons dans notre commerce: un râtelier pour les tondeuses de gazon. L'espace que demande sur le plancher un stock de tondeuses à gazon dans un magasin de quincaillerie ordinaire est hors de proportion avec les ventes et les profits. La plupart des négociants dans notre branche ont réalisé ce fait.

Il y a quelques années, une publication commerciale donna le diagramme d'un râtelier en bois pour tondeuses à gazon qui était beaucoup plus pratique que la méthode habituelle de laisser ces articles sur le plancher. Mais ce râtelier avait beaucoup d'inconvénients. Nous avons donc mis de côté ce dessin et nous avons attendu.

Environ un an après, pendant une de mes chasses aux idées, je rencontrais un type entièrement différent de râtelier en bois pour tondeuses à gazon dans un magasin du Minnesota. Celui-ci avait aussi ses défauts.

Problème résolu.

Deci, delà, j'étudiais à fond la question de présenter les tondeuses à gazon pendant la prochaine saison. Un beau jour j'appelai mon assistant et lui donnai instructions de trouver un râtelier qui réaliserait nos désirs. Bientôt il eut imaginé un plan pour un râtelier qui supprimait les défauts des deux autres et combinait leurs avantages et pour comble il nous sert pour nos bourrelets. En hiver, ce râtelier est consacré entièrement aux bourrelets. Au printemps, on pousse les bourrelets à bout, on ajoute quelques morceaux de tringle et le râtelier étale 15 tondeuses à gazon en même temps que les bourrelets. Voilà ce que j'entends par adapter les idées des autres à nos propres besoins et les améliorer.

Notes nombreuses.

J'ai dit que j'avais vu le second type de râtelier pendant une de mes chasses aux idées. Peut-être ai-je besoin de donner un mot d'explication à ce sujet. Mon frère et moi faisons de fréquents voyages hors de la ville, armés d'un crayon, d'un pied-de-roi et de notre vieux compagnon, un carnet de notes. Dans le carnet nous avons noté d'avance les questions dont nous désirons avoir la réponse. Nous faisons des projets de méthodes pour tenir le stock, nous conservons de petits coupons et des étiquettes que nous pourrions employer et que nous collons dans notre carnet, nous accumulons des douzaines de bonnes formules.

Lorsque nous rentrons à la maison, nous avons plus de plans pour faire de l'argent que nous ne pouvons en mettre à exécution pendant des années. Mais cela ne nous empêche pas d'aller en chercher d'autres quelques mois après. Ordinairement, à chaque voyage nous rapportons au moins une méthode que nous installons immédiatement et cette seule idée nous fait généralement faire en six mois assez d'argent pour payer une douzaine de nos voyages.

Mise à exécution.

Il y a quelques années, nous avons décidé de savoir combien de clients un vendeur pouvait servir dans une journée. Nous écrivîmes à un certain nombre de maisons de notre branche et inscrivîrent la question dans notre carnet pour nous renseigner à notre prochain voyage.

Quelques-unes des maisons auxquelles nous avons écrit, n'avaient jamais pensé à tenir compte de ce détail. Mais elles commencèrent aussitôt et environ un mois après nous adressèrent leurs chiffres. D'autres répondirent tout de suite. Et environ une semaine après mon frère fit un court voyage.

D'après les chiffres que nous avons recueillis, les vendeurs d'une maison faisaient une moyenne de 225 ventes par jour, un autre magasin ne donnait que 75 ventes en moyenne, notre chiffre de 125 semblait représenter environ la moyenne exacte.

Mais nous ne nous contenterons pas de rester dans la moyenne dans aucune branche de notre commerce. Nous cherchons constamment à atteindre le maximum et ces chiffres nous avaient justement démontré que nos facilités pour servir promptement les clients n'étaient pas encore tout ce qu'elles devaient être.

Encore incomplets.

Les résultats de cette enquête sont encore incomplets. Nous continuons à améliorer nos méthodes d'étalage, à réorganiser notre stock et à élaborer des plans pour épargner le temps du vendeur. Mais dès maintenant dans quelques-uns de nos rayons, chaque vendeur sert plus de 225 clients par jour, dans d'autres rayons nous n'avons pas encore pu dépasser le chiffre de 175. Mais notre moyenne approche de 200, soit une augmentation de 60 pour cent que nous pouvons attribuer directement à notre habitude de prendre les idées des autres et de les mettre en action.

Nous avons obtenu ce résultat en rendant nos étalages d'échantillons plus faciles à atteindre et notre stock plus accessible. Nous avons des méthodes différentes dans différents départements.

Construction des "Fixtures".

Nous construisons la plupart de nos "fixtures" spéciales dans un petit atelier qui est aménagé dans un coin de notre troisième étage. Deux hommes y sont employés à fabriquer ce dont nous avons besoin pour nos nouvelles méthodes. Ils vont faire, par exemple, une nouvelle série de tiroirs pour contenir nos cadenas. Quand la série sera prête, ils enlèveront le vieux rayonnage et construiront le nouveau, si possible, pendant que le magasin sera fermé. De la sorte, lorsque les vendeurs quitteront le rayon à 6 heures, leur stock sera arrangé suivant l'ancien plan et lorsqu'ils reviendront le lendemain matin à 8 heures, ils le trouveront dans les nouveaux tiroirs, prêt à vendre.

Notre magasin se modifie constamment, tantôt ici, tantôt là. Nous ne sommes jamais satisfaits de l'état actuel de chaque chose. Par exemple, nous avons adopté une nouvelle méthode d'échantillonner les blancs de clefs. Au bout de deux ans nous avons connaissance d'un nouveau plan bien meilleur que le nôtre que nous devons lui substituer si nous ne voulons pas laisser échapper un bénéfice. Résultat? Le vieil aménagement disparaît pour faire place au nouveau. Ainsi actuellement nous avons un plan pour réorganiser notre rayon de réparation de coutellerie.

Tous nos plans n'exigent cependant pas une reconstruction ou un changement du magasin. Souvent nous changeons d'autres parties de notre commerce.

Une nouvelle idée.

L'été dernier je me trouvais à passer dans une station estivale de la région de Michigan. Par la force de l'habitude, je me rendis chez le principal quincaillier de l'endroit, et dans un entretien de quelques minutes avec ce commerçant je trouvai une bonne idée pour notre commerce. C'était justement l'époque où le Contrôle du Gouvernement commençait à s'exercer sur l'emploi de l'acier. Les quincailliers étaient tenus de prouver que chaque livre d'acier qu'ils vendaient était destinée à un travail de première nécessité. Nous n'avions pas encore élaboré un plan pour nous fournir les renseignements nécessaires sur lesquels nous puissions baser cette garantie.

Le commerçant du Michigan, pendant ce temps, avait imaginé une carte de garantie qu'il faisait signer à ses clients avant d'obtenir leur acier. Cette garantie stipulait que les marchandises que le client achetait actuellement et toutes celles qu'il pourrait acheter plus tard seraient employées uniquement à des ouvrages de première nécessité. Cette carte était exactement ce qu'il nous fallait.

Entièrement adopté.

Nous l'avons entièrement adoptée et au moment où l'armistice fut signé, nous avons accumulé plusieurs milliers de cartes signées. Ce plan nous fournissait une preuve irréfutable que les marchandises que nous avons vendues avaient été utilisées pour des ouvrages de première nécessité; si le client avait violé le contrat de garantie qu'il avait signé, aucun blâme ne pouvait retomber sur nous.

Une méthode que nous avons adoptée dans ces dernières semaines nous met à même de changer notre étalage en 20 minutes environ, excepté pour le plancher. Si nous changeons l'aménagement de la base de la vitrine, cela nous prend environ deux heures. Nous pourrions peut-être mieux expliquer ce que ceci signifie, en disant qu'un de nos concurrents a sa vitrine vide depuis dix jours et j'ignore

combien cela lui prendra de temps pour terminer son travail. Mais ce que je sais, c'est qu'il a perdu plusieurs centaines de dollars de ventes, si ses étales lui rapportent autant que les nôtres. Nous pouvons vendre six fois plus d'un article quelconque avec un profit raisonnable en mettant dans la vitrine un échantillon avec prix marqué que nous ne pouvons en vendre avec perte en dépensant \$100 pour des annonces dans les journaux.

Changement rapide.

Nous avons emprunté à un marchand de Cincinnati, dont le fond de la vitrine était en gradins, l'idée qui nous permet de changer si rapidement l'agencement de notre étalage. Il prépare une série de gradins qu'il tient en réserve, puis il retire son ancien étalage et le remplace par le nouveau. Ce travail dure environ une journée et il perd le bénéfice de son étalage pour cette période de temps.

Nous avons imaginé un système de panneaux faits de fin tissu métallique tendu sur un cadre. Nous y fixons le velours et ensuite attachons les marchandises sur le velours en les cousant avec du fil à pêche (ligne), de sorte que le tissu métallique supporte tout le poids. Les panneaux sont interchangeables. De la sorte, nous ôtons un panneau et glissons le nouvel étalage en 2 minutes environ. Nous substituons le panneau suivant et ainsi de suite. Notre vitrine reste toujours garnie et en 20 minutes tout l'étalage est changé.

Les exemples que j'ai cités peuvent donner l'impression que nous adoptons seulement les méthodes des quincailliers. Il n'en est nullement ainsi. Une grande partie de nos meilleurs systèmes viennent de maisons d'un genre entièrement différent du nôtre et quelques-uns de ces systèmes n'ont, à ma connaissance, jamais été employés dans aucun autre magasin de quincaillerie.

Club des employés.

Prenons notre club d'employés, par exemple. Pendant quelque temps, nous nous sommes demandés, mon frère et moi, si nous ne pourrions pas imaginer un plan pour donner à nos hommes (ils ne sont qu'une cinquantaine environ) un club comme en ont les employés de grosses compagnies. Et nous nous faisons cette réflexion que nous n'avions pas besoin d'un club pour le plaisir d'en avoir un, mais pour le bénéfice que les hommes pourraient en retirer. Finalement, nous avons aidé quelques promoteurs parmi nos hommes à organiser un club malgré l'opposition de quelques autres de nos hommes.

Dans notre magasin nous n'avons pas de place pour une salle de club ou pour quoi que ce soit qui ne concerne pas directement la vente de la quincaillerie. Nous sommes tellement à l'étroit, en effet que

nos hommes n'ont jamais eu un endroit pour pouvoir manger le lunch qu'ils apportaient de chez eux.

Nous avons installé le club dans une vaste salle que nous avons louée dans un édifice à bureaux du voisinage. Nous l'avons alors meublée avec quelques chaises pliantes et une table ou deux. Dès le lendemain les hommes commencèrent à y aller manger leur lunch. Puis ils décidèrent qu'un petit poêle à gaz augmenterait leur confort, parce qu'il leur permettrait d'avoir du café avec leur lunch.

Aménagement.

Bientôt ils construisirent des tablettes dans l'armoire à vêtements et les remplirent de vaisselle et de verres en nombre suffisant pour servir 50 personnes.

Ils achetèrent des rideaux pour les fenêtres et des tapis pour le plancher. Ils se procurèrent des tapis de table et des damiers. Ils ajoutèrent une somme rondelette à un cadeau de Noël fait par la maison et achetèrent quelques gros fauteuils de cuir. Ils avaient amélioré leur salle de club avec une cotisation de moins de 1½ cent par jour payée par chacun des 43 hommes membres du club.

Le club donne un dîner une fois par mois, deux des hommes quittent le magasin vers 4.30 de l'après-midi et se rendent à la salle du club pour préparer le repas. Tout le monde vient se mettre à table lorsque le magasin ferme. Après le dîner, quelques hommes lavent les assiettes, pendant que les autres jouent aux cartes et aux dames et fument.

L'ARGENTERIE "COMMUNITY".

La Cie Oneida, manufacturière de la fameuse argenterie "Community" connue universellement, s'est organisée pour faire des affaires sur une vaste échelle dans la province de Québec où son succès ne saurait faire de doute. Le secret de la fabrication de la Cie Oneida repose comme le nom de son produit l'indique, sur la "communauté" des intérêts de ceux qui travaillent dans ces vastes usines à la fabrication d'articles de premier ordre qui sont l'orgueil et la réputation de tous et de chacun. C'est sous une forme de confraternité idéale que fonctionne cette formidable entreprise, le capital de la compagnie étant la propriété de ceux (même les plus humbles) qui se dévouent au succès de l'entreprise. On comprend dès lors tout ce qu'un pareil système peut provoquer d'émulation et de perfection dans le domaine de la manufacture et c'est à ce principe mis en application par la Cie Oneida qu'il faut attribuer la réussite exceptionnelle du produit "Community" dont tout le monde apprécie la qualité et le caractère avantageux.

Nous engageons nos lecteurs à traiter avec cette maison qui leur offrira toute garantie de satisfaction et placera entre leurs mains des articles qui leur assureront une clientèle considérable.

La construction mondiale des navires marchands en 1918

Le tonnage total des navires marchands lancés par les Alliés et les pays neutres en 1918 s'est élevé à 5,447,444 tonnes. Ce chiffre n'a jamais été approché auparavant dans les rapports annuels des Lloyds. Il est de 63 pour cent plus élevé que les chiffres de 1913, l'année-record avant la guerre, et ce chiffre, naturellement, comprenait la construction de vaisseaux allemands, autrichiens, etc. Le nombre d'océaniques en acier, d'un tonnage variant entre 5,000 et 10,000 tonnes, lancés en 1918, se chiffre à 439, soit 28 pour cent du nombre total de ces navires en existence au début de la guerre. En 1919, la construction des navires marchands approchera la normale.

Les Lloyds ont publié au mois de février dernier leur rapport annuel sur la construction des navires marchands dans le monde. On y trouve de précieux renseignements touchant le nombre et le tonnage total des navires marchands lancés en 1918 dans les principaux pays du monde et leurs colonies,

comparativement aux années précédentes. Ce rapport ne comprend pas les vaisseaux de guerre et les navires construits sur l'ordre du gouvernement pour d'autres fins que le commerce; il ne fait mention que des vaisseaux de 100 tonnes et plus qui furent lancés en 1918, qu'ils aient été finis ou non. Les chiffres comprennent les vaisseaux à moteur, à vapeur et à voile, en acier, en bois ou en tout autre matériel. Les chiffres ci-dessous donne des statistiques comparatives pour les années 1911-1914 inclusivement; et aussi pour les années 1915-18 inclusivement, période durant laquelle aucun rapport n'a été reçu de l'Allemagne et de l'Autriche-Hongrie:

Tous les vaisseaux construits de le Royaume-Uni durant 1918, à l'exception de quatre navires construits pour des Français, seront enregistrés dans le Royaume-Uni. Cinq des 301 vaisseaux lancés par le Royaume-Uni étaient des navires de plus de 10,000 tonnes. Le Japon, le Canada et les Etats-Unis ensemble ont lancé 92 pour cent des vaisseaux construits dans le monde en 1918, à l'exclusion de

Année	Royaume-Uni		Dominions		Aut.-Hongrie		France		Allemagne	
	No	Tonnes	No	Tonnes	No	Tonnes	No	Tonnes	No	Tonnes
1911	772	1,803,844	62	19,662	16	37,836	79	125,472	154	255,532
1912	712	1,738,514	84	34,790	12	38,821	80	110,734	165	375,317
1913	688	1,932,153	91	48,339	17	61,757	89	176,095	162	465,226
1914	656	1,683,553	80	47,534	11	*34,335	33	114,052	89	*387,192
Total	2,828	7,158,064	317	150,325	56	172,749	281	526,353	570	1,483,267
1915	327	650,919	31	22,014	6	25,402
1916	306	608,235	40	31,571	9	42,752
1917	286	1,162,896	105	94,471	6	18,828
1918	301	1,348,120	206	279,904	3	13,715
Total	1,220	3,770,170	382	427,960	24	100,697

	Japon		Etats-Unis		Total mondial	
	No	Tonnes	No	Tonnes	No	Tonnes
1911	109	44,359	142	171,569	1,599	2,650,140
1912	168	57,755	174	284,223	7,719	2,901,769
1913	152	64,664	205	276,448	1,750	3,332,882
1914	32	85,861	94	200,762	1,319	*2,852,753
Total	461	262,639	615	933,002	6,387	11,737,544
1915	26	49,408	84	177,460	743	*1,201,638
1916	55	145,624	211	504,247	964	*1,688,080
1917	104	350,141	326	997,919	1,112	*2,937,786
1918	198	489,924	929	3,033,030	1,866	*5,447,444
Total	383	1,035,097	1,550	4,712,656	4,685	11,274,948

* Rapports incomplets.

ceux du Royaume-Uni; les Etats-Unis seuls ont lancé plus de 55 pour cent de tout le tonnage mondial, et pour ainsi dire 50 pour cent du nombre total des vaisseaux construits.

Sur le total des vaisseaux construits en 1918, 1,697 navires (avec un tonnage total de 5,341,199) étaient des steamers ou des vaisseaux à moteurs, et 167 (avec un tonnage total de 106,245) étaient des navires à voile. Les vaisseaux en bois représentent 28 pour cent du tonnage total lancé en dehors du Royaume-Uni, mais le rapport ne donne aucune statistique sur les vaisseaux en bois lancés dans la Grande-Bretagne. Le plus gros vaisseau lancé en 1918 pour le commerce a été le Narkunda, de 14,500 tonnes (Royaume-Uni).

A part les vaisseaux construits sur l'ordre de l'Amirauté pour autres fins que les fins commerciales, 301 vaisseaux de 1,348,120 tonnes (soit 300 steamers de 1,344,275 tonnes et un navire-réservoir à huile de 3,845 tonnes) furent lancés dans le Royaume-Uni durant l'année 1918. Ces chiffres sont de 584,033 tonnes au-dessous des chiffres-record de 1913, et représentent une construction de 26 pour cent au-dessous de celle de la moyenne des trois années précédant la guerre, 1911-1913; toutefois, ils sont plus élevés que les totaux des trois années antérieures, le présent total étant de 185,224 tonnes de plus qu'en 1917 et 739,885 de plus qu'en 1916.

Tous les vaisseaux construits en 1918 ont été enregistrés dans le Royaume-Uni, à l'exception de quatre steamers de 12,325 tonnes construits pour le compte de propriétaires français.

Les rapports pour 1918 montrent que 127 vaisseaux, d'un tonnage variant entre 5,000 et 6,000 tonnes et 45 navires de 6,000 tonnes et plus furent lancés; les navires suivants avaient plus de 10,000 tonnes chacun: Narkunka, 14,500 tonnes; San Florentino, 13,000 tonnes; Saranac, 11,150 tonnes; Machardo, 10,464 tonnes; Port Bowen, 10,250 tonnes. La moyenne du tonnage des steamers lancés dans le Royaume-Uni durant 1918 est de 4,481 tonnes; mais, si les steamers de moins de 500 tonnes sont retranchés, la moyenne atteint 4,593 tonnes, comparée à 4,933 en 1917, 4,080 en 1916, 3,791 en 1915 et 4,460 en 1914.

Les lancements pour l'année comprennent neuf steamers ayant un tonnage total de 59,729 tonnes qui seront munis de turbines à vapeur.

Les vaisseaux dits "Standard" lancés durant l'année 1918 sont au nombre de 198 avec un tonnage total d'environ 886,000 tonnes brutes.

Sur le nombre de steamers construits d'après le système Isherwood à carène longitudinale, 19 furent lancés en 1918 avec un tonnage total de 123,773 tonnes, dont 15 d'un tonnage total de 98,162 servent

au transport de l'huile libre. Les rapports comprennent aussi 29 autres transports pour l'huile d'un tonnage total de 156,414 tonnes, sans compter un certain nombre d'autres vaisseaux destinés à des services spéciaux.

Le district de la Clyde occupe le premier rang parmi les centres de construction maritime du pays, avec 348,760 tonnes (Glasgow 188,736 tonnes et Greenock 160,024 tonnes). Arrivent ensuite la Tyne (266,594 tonnes), la Wear (260,553 tonnes), la Tees (209,711 tonnes) et Belfast (148,259 tonnes).

Le tonnage lancé dans le Royaume-Uni durant les cinq années 1894-1898 s'est élevé à 74.7 pour cent du total de la construction mondiale pour cette période. Durant les trois périodes quinquennales suivantes, le tonnage construit fut de 60, 59.8 et 61.1 pour cent respectivement, indiquant ainsi que pour les quinze ans (1899-1913) la part du Royaume-Uni dans la construction maritime du monde fut près de 60 pour cent. Durant les années de la guerre, 1914-1918, une diminution très notable a eu lieu, vu que seulement 38.6 pour cent de la construction maritime mondiale pour cette période a été lancé dans le Royaume-Uni.

Détails sur la construction totale.

En dehors du Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Autriche n'étant pas considérés, 1,565 navires marchands furent lancés durant l'année avec un tonnage total de 4,099,324 tonnes (1,397 vaisseaux de 3,996,924 tonnes et 168 vaisseaux à voile de 102,400 tonnes). Les chiffres accusent une augmentation de 131 pour cent comparés à ceux de 1917, et ils sont de 2,698,595 tonnes de plus que ceux de 1913, l'année-record avant la guerre.

Un côté intéressant des totaux de l'année, c'est le chiffre du tonnage des vaisseaux de bois. Pas moins de 1,145,582 tonnes de vaisseaux de bois ont été lancées, ce qui est près de 28 pour cent du tonnage total lancé à l'étranger durant 1918.

Les pays où la construction maritime a été la plus considérable durant 1918 sont les Etats-Unis, le Japon et le Canada. Les totaux pour ces pays donnent 3,781,145 tonnes et s'élèvent à 92 pour cent de la construction totale à l'étranger.

Aux Etats-Unis.

La construction maritime pour 1918—3,033,030 tonnes—est une preuve convaincante du grand développement de la construction maritime qui s'est produit dans ce pays. Ce total pour un an est plus élevé que la construction totale des Etats-Unis durant les 10 années de 1907-16; c'est plus de trois fois le tonnage lancé en 1917, et il excède de plus de 25 pour cent la construction totale du reste de l'univers pour l'année 1918.

L'augmentation la plus remarquable a eu lieu dans les chantiers de la côte du Pacifique. La moyenne de la construction maritime sur cette côte pour les quatre années 1912-1915 fut de moins de

30,000 tonnes; en 1916 elle était de 123,882 tonnes; en 1917 de 428,622 tonnes et durant 1918 elle atteignit 1,514,296 tonnes. Sur le total du tonnage lancé sur les Grands Lacs (430,877 tonnes) un seul steamer de 5,429 tonnes était destiné au commerce de ces grands lacs; tous les autres vaisseaux étant destinés aux service océanique.

Le chiffre total pour les Etats-Unis comprend 11 steamers en acier de 8,000 ou 9,000 tonnes chacun, et 204 dont le tonnage varie entre 5,000 et 8,000 tonnes; 326 vaisseaux de bois de plus de 2,000 tonnes — les plus grands étant huit navires d'environ 3,500 tonnes chacun lancés à Gulf Port; 188 vaisseaux devant être munis de turbines, les trois plus grands ayant un tonnage de 8,775 tonnes chacun; trois de 1,370 tonnes chacun, munis d'un système de propulsion à turbines électriques; 93 steamers construits d'après le système Isherwood à carène longitudinale, dont 22, y compris 5 autres navires, étaient destinés au transport de l'huile, et 67 vaisseaux à voile munis d'un pouvoir auxiliaire.

Trente et un pour cent du total de la construction maritime comprend des vaisseaux de bois.

Au Japon.

La construction maritime dans ce pays — 489,924 tonnes — est la plus considérable à date. Elle est de 144,000 de plus qu'en 1917 et dix fois plus considérable que le tonnage lancé dans ce pays durant 1915. Le total comprend 36 steamers en acier de plus de 5,000 tonnes chacun.

Au Canada.

Le tonnage total lancé durant 1918 a atteint 258,191 tonnes, dont 49,390 tonnes furent lancées sur les Grands Lacs. Ces chiffres comprennent 42

vaisseaux de bois, ayant presque tous un tonnage d'environ 2,325 tonnes chacun.

En Italie.

Le total pour l'Italie est de 60,791 tonnes, soit environ 20,000 tonnes de plus que l'année précédente, et c'est le plus haut total atteint depuis 1915; ce total comprend le plus gros navire lancé à l'étranger durant 1918: le steamer à turbine Esperia de 11,393 tonnes.

En France.

En France, la diminution dans la construction maritime qui datait de 1913 s'est continuée durant 1918.

Sur le nombre des vaisseaux marchands lancés en 1918, 900 de 3,501,344 tonnes (248 vaisseaux de 1,085,159 tonnes dans le Royaume-Uni et 652 de 2,416,185 tonnes à l'étranger) ont été enregistrés dans le Livre des Lloyds. Ces chiffres comprennent plus des quatre-cinquièmes de la construction maritime du Royaume-Uni, et si le tonnage de tous les steamers en acier lancés dans l'univers est pris en considération, près de 75 pour cent de ce tonnage a été construit sous la surveillance des Lloyds. Les chiffres totaux sont les plus élevés atteints dans l'histoire de la Société; ils excèdent le 1,431,000 tonnes le record enregistré en 1913.

REPRESENTANT DU BERLINER GRAM-O-PHONE

M. Jos. Gascon, ancien officier de l'Association des Marchands-Détaillants, est à présent représentant de la Berliner Gram-o-Phone Company, Ltd.

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

BUREAU D'ENREGISTREMENT

Cité et district des Trois-Rivières.

Semaine du 22 au 29 avril

Quittance — Vve P. O. Guillet à J. A. Lemire.
 Quittance — Joseph Héon à J. A. Lemire.
 Quittance — Vve Johnny Bergeron à J. A. Lemire.
 Obligation — Maj. Bellemare à F. X. Bellemare.
 Vente — Ferdinand Lafrenière à Com. d'Ecoles de Shaw-Falls.
 Rétrocession — Hercule Rivard à Jean-Bte St-Germain.
 Quittance — Hercule Rivard à Désiré Guillemette.
 Donation — Vve Arsène Girard et al. à Albert Girard.
 Obligation — Jacques Grimard à Dieudonné Chênevert.
 Vente — Jules Bellefeuille à Faïda Côté.
 Vente — James Bourassa à Fernando Déziel.
 Quittance — Joseph Beauchemin à Arthur Beauchemin.
 Quittance — J. A. Langevin à Adolphe Lafrenière.

Déclaration sociale — La Pharmacie Farley.
 Vente — Arthur Chamberland à J. Dolor Girard.
 Vente — Valère Gagnon à J. A. Gauthier.
 Donation — Angéline Crête à Xavier Crête.
 Vente — David Gaudet à Albéric & Odina Blanchette.
 Vente — F. X. Vanasse à Georges Gignac.
 Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Vve Ana. Dupont.
 Vente — Joseph Augé Théodore Philibert.
 Obligation — Siméon Philibert à Léopold Bouchard.
 Vente — Hormisdas Leblanc à Wilfrid Caron.
 Vente — Wilfrid Caron à Joseph Vincent.
 Quittance — Maxime Boisvert à Adélar Lavergne.
 Quittance — Joseph Gélinas à Joseph Lafrenière.
 Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Luc Pellerin et ux.
 Obligation — Georges Huppé à Vve A. E. R. Bellefeuille.
 Obligation — Gilbert Isabelle à Ali-de Isabelle.
 Obligation — J. Alf. Lymburner à Amable Bélanger.
 Quittance — Elzéar Lefrançois à Gilbert Isabelle.

Quittance — Vve Octave Girard à Succ. L. G. Balcer.
 Quittance — Cie Mutuelle d'Immeubles à J. A. Jutras.
 Cession de droits — Omer Lampron à Théophile Lampron.
 Vente — Thomas Gélinas à Lauda Lampron.
 Obligation — Philias Déry à Vve Edouard Ferron.
 Obligation — Adélar St-Ours à Philippe Rhéault.
 Vente — Cécile Bellefeuille à Adélar Grenier.
 Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Alexina Mailloux.
 Quittance — J. H. Lessard à Chs Ed. Charette.
 Quittance — Albert Douville à Joseph Ducharme.
 Quittance — Alexandrine Germain à J. O. Thibaudeau.
 Vente — Hubert Chamberland à Nap. Bélanger.
 Rétrocession — Nap. Bélanger à Hubert Chamberland.
 Vente — F. X. Vanasse à Ferdinand Marcotte.
 Vente — J.-Bte St-Germain à Can. Pacific Ry.
 Vente — Désiré Guillemette à Can. Pacific Ry.
 Quittance — Shaw-Falls Real Estate à Ferdinand Lafrenière.
 Vente — Shérif des Trois-Rivières à Ernest Gagnon, et al.

LA CONSTRUCTION

**Agrandissement à magasin, envi-
ron \$12,000, Québec, rue St-Jean. Propriétaire: T. D. Dubuc, 228 rue St-Jean. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean. Soumissions reçues jusqu'au 15 mai. 1 étage, 45 x 65, fondation en ciment, construction en briques. Le propriétaire achète tout l'équipement.**

Logements, \$8,000, Trois-Rivières, rue Bonaventure. Propriétaire: Alphonse Dugré. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-François-Xavier. 2 étages, 32 x 42; fondation en ciment, construction en briques solides et charpentes, etc. 2 fournaies à eau No 3, 2 sets de salle de bains, lumières électriques.

Résidence (2 familles), \$3,200 (2005 rue de la Roche). Propriétaire et entrepreneur: P. Maheur, 2822 rue St-Hubert. Le propriétaire fera tous les travaux à la journée et sera sur le marché pour fournitures diverses.

12 résidences (2 familles), \$4,000 chaque, Montréal. Propriétaire et entrepreneur général: Metropole Lumber Co., 52 rue St-Jacques. Des sous-contrats seront accordés.

Magasin (boucherie), \$2,300, Montréal, 2221 Boul. St-Laurent. Propriétaire: M. Archambault, 2221 Boul. St-Laurent. Entrepreneur général: N. Léonard, 2175 rue Clarke. 2 étages, 25 x 25, construction: charpente et briques. L'entrepreneur fera tous les travaux à la journée et aura probablement besoin de matériaux.

Perte par le feu. Patinoire Jubilé, Montréal, rue Ste-Catherine Est. J. Propriétaire: Jubilee Amusement Co., rue Ste-Catherine Est. Pertes, \$40,000.

Club House, Montréal, près Hudson Heights. Propriétaires: Whitlock Golf Club. Président: W. G. Kent. Secrétaire: John G. Kent. Architecte: Geo. W. Wood, bâtisse Royal Insurance, Montréal.

Résidence, \$3,300, Montréal, 15 rue Pontiac. Propriétaire et entrepreneur: Armand Boyer, 524 avenue Châteaubriand. Le propriétaire fera tous les travaux à la journée et achètera tous les matériaux nécessaires.

Manufacture, \$50,000, Montréal. Propriétaire: Dominion Carriage Co., Ltd., Sherbrooke, Qué. Architecte: J. W. Grégoire, Sherbrooke.

Magasin, Sherbrooke. Propriétaire: Eastern Township Provision Co., Sherbrooke. Secrétaire-trésorier: J. A. Beaudoin, Angus Est, Qué. Architecte: L. N. Audet, 37 rue King, Sherbrooke, Qué. Plans et spécifications chez l'architecte et le secrétaire-trésorier.

Magasin frigorifique, approximativement \$600,000, Montréal, coin des rues Notre-Dame Est et Berri. Propriétaire: Place Viger Terminal Cold Storage, Ltd.. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est. L'architecte demandera des soumissions vers le 15 juin.

Réparation à hôtel, \$10,000, Trois-Rivières. Propriétaires: Richard & Moineau, rue Champfleu. Entrepreneur général: A. Héon & Co., 95 rue

des Forges. L'entrepreneur est sur le marché pour glaces, miroirs, sable, etc.

Changements et addition à résidence, Montréal, (Chemin Côte-des-Neiges). Propriétaire: R. E. Thorne, 305 Chemin Côte-des-Neiges. Architecte: J. S. Archibald, 314 rue Dorchester Ouest. Entrepreneur général: John MacGregor Ltd., derrière le 40 rue Closse. L'entrepreneur général achète tous les matériaux.

Perte par le feu. Résidence, Victoriaville. Propriétaire: Dr J. P. Massicotte. Perte: plusieurs milliers de dollars. Couverte par des assurances.

Manufacture, \$150,000, Trois-Rivières. Propriétaire: Page Wire Fence Co., Ltd. Bureau principal: 505 rue Notre-Dame Ouest, Montréal. Intéressé: W. C. Héron, co-propriétaire, Montréal. Gérant: Merton Church. Ingénieur et architecte: M. Bell, c/o E. Laurie Co., 243 rue Bleury, Montréal.

Manufacture d'articles en caoutchouc, \$35,000, Granby. Propriétaire: Miner Rubber Co., 72 rue St-Pierre, Montréal. Architecte: J. S. Archibald, 314 rue Dorchester Ouest, Montréal. Entrepreneur général: Geo. Kent, Granby.

Perte par le feu. Résidence, Québec. Propriétaire: O. Desnoyers, rue Champlain. Dommages, \$6,000. Reconstruira dans quelques semaines pour à peu près \$5,000.

Perte par le feu. Résidence, St-Augustin (Co. Portneuf). Propriétaire: Joseph Blouin. Pertes, \$3,000.

Salon paroissial, St-Lambert. Propriétaires: St. Barnabas Anglican Church. Recteur: Rév. H. A. Naylor, 52 avenue Aberdeen.

24 résidences (2 familles), Montréal, (rue St-Denis Nord). Propriétaire: Metropole Lumber Co., Ltd., 52 rue St-Jacques. Architecte: P. L. Dupré, 15 Boul. St-Laurent. Travaux d'excavation: F. X. Cusson, 2200 Boul. St-Laurent. Travaux métalliques: M. Chouinard, 1751 rue Adam. Vitrerie: J. P. O'Shea Co., 15 ruelle Perrault. Plâtrage: Ed. Tessier, 270 William-David.

Banque, \$10,000, Cap-de-la-Madeleine. Propriétaire: La Banque Nationale. Bureau principal: Québec. Directeur-gérant: N. Lavoie, Québec.

Addition à manufacture, (fabrique de cigares), \$8,000, Montréal (1234 avenue Henri Julien). Propriétaire: L. O. Grothé Ltd., 556 Boul. St-Laurent. Entrepreneur général: F. A. Grothé, 6 rue Cuthbert.

Ecole, \$6,000 (St-Stanislas de Champlain, Co. Champlain). Propriétaire: Commission Scolaire Catholique Municipale de La Flèche. Rang des Chutes. Secrétaire: L. E. Germain.

Extension à école du dimanche, \$30,000, Westmount (Chemin Côte St-Antoine). Propriétaire: St. Andrew Presbyterian Church. Pasteur: Rév. W. J. Clark, 517 avenue Clarke. Trésorier: Lemuel Cushing. Secrétaire: Alex. Bruce. Architecte: Hutchison & Wood, 2 Place d'Armes.

Altérations et additions à bâtisse (Guardian), \$7,000, Montréal, 160 rue St-Jacques. Propriétaire: Guardian Assurance Co., 160 rue St-Jacques. Architecte: D. J. Spence, 246 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: Geo. Roberts, 79 rue Lagauchetière Ouest. Maçonnerie: J. H. Hutchison, 64 rue St-Ambroise.

Résidence, 3 "flats", \$3,000, Montréal (avenue de Normanville). Propriétaire et entrepreneur général: J. B. Chartrand, 847 rue Alma. Architecte: A. H. Paradis, 1777 rue de la Roche. 2 étages, 25 x 50, construction en briques. Le propriétaire fait tous les travaux et achète tout le matériel.

Extension à usine, Montréal (rue Duvernay). Propriétaire: La Refina Minéral & Soda Water Co., Ltd., 1320 rue Notre-Dame Ouest. Gérant: A. Hamelin. Architecte: Alphonse Piché, 33 rue Belmont. L'architecte demandera des soumissions dans 2 semaines. Les propriétaires auront besoin d'une autre chaudière.

Cottages d'été, District Gatineau, Qué. Divers propriétaires. Entrepreneurs généraux: Cuthbertson & Clark, 143 avenue Hawthorne, Ottawa. Tous les travaux seront faits à la journée; l'entrepreneur général achètera tous les matériaux.

Changements à l'immeuble "Workman", Montréal, rue Ste-Catherine Ouest. Propriétaire: Mark Workman, 585 rue Sherbrooke Ouest. Architecte: Ludger Lemieux, 364 rue Université.

Changements à magasin, \$4,000, Montréal, 592 rue Ste-Catherine Est. Propriétaires: J. J. Perlman & Frères, 454 Boul. St-Laurent. Architecte: J. E. Huot, 304 rue Université. Entrepreneurs généraux: D. Stefler & Sons, 348 rue St-Urbain. Les entrepreneurs feront tous les travaux à la journée et achèteront tous les matériaux nécessaires.

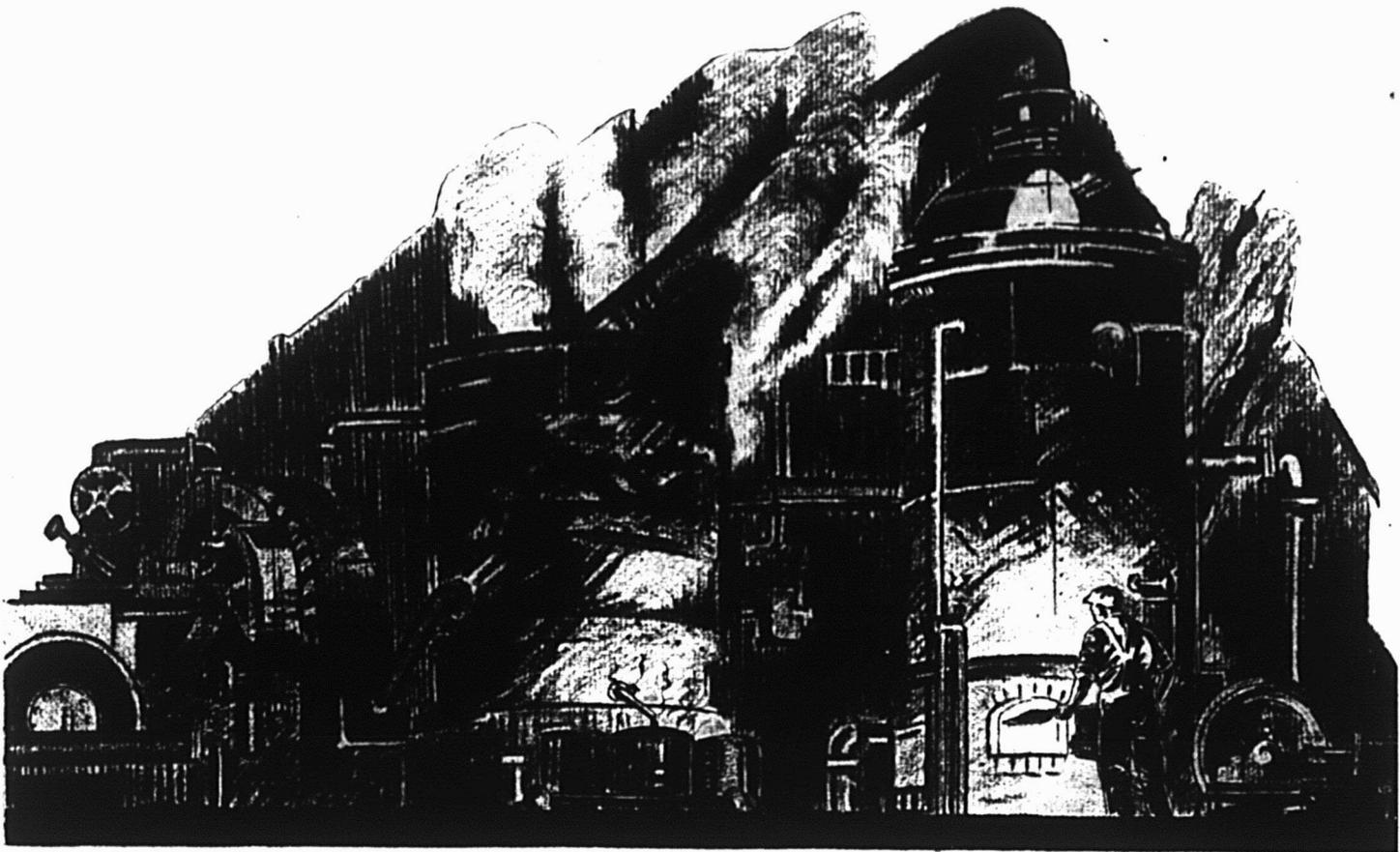
Ecole, \$2,300, St-Juste de Bretonnière, Co. Montmagny. Propriétaire: Commission Scolaire. Secrétaire-trésorier: Lucien Beaulieu. Président: Edouard Champagne. Entrepreneur général: Pierre Doyon, c/o secrétaire-trésorier.

Eglise, Ste-Anne-des-Monts, Co. Gaspé. Propriétaire: Paroisse. Curé: Rév. Arthur Rioux. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Qué.

Ecole St-Eugène de Guigues, Co. Pontiac. Propriétaire: Commission Scolaire. Secrétaire-trésorier: Joseph Bédard. Président: Arthur Provencher. Des soumissions seront demandées vers la fin de mai.

Manufacture de jouets, \$20,000, Lévis, Qué. (rue Chabot). Propriétaire: Shaienks & Frère, 38 Guenette. Architecte non encore choisi.

Changements à succursale de banque; environ \$25,000, Québec (rue St-Jean). Propriétaire: La Banque Nationale, rue St-Pierre. Gérant général: Nap. Lavoie. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean. Entrepreneur général: Edgar Pelletier, 70 rue St-Cyrille.



LA Térébenthine de bois canadien—

faite à nos usines de La Tuque (P. Q.), est un excellent diluant et dissolvant, et ne contient pas de résine libre.

Il nous fera plaisir d'envoyer de plus amples informations sur demande. Signez simplement le coupon ci-dessous et adressez-nous-le.

BROWN CORPORATION

Bureau de vente: Portland, Maine, E. U. A.

Brown Corporation, Portland, Maine: Veuillez nous adresser des renseignements complets concernant la Térébenthine de Bois.

Nom de la Maison.....
Adresse.....



Les Poissons en Conserves

possédant toute la Saveur Marine

C'est des profondeurs de l'Atlantique que viennent ces délicieux aliments marins pour garnir les comptoirs et rayons du commerce d'épicerie canadien, et plus tard figurer dans les commandes de toutes les bonnes ménagères qui apprécient la qualité à son vrai mérite.

Quand vous ouvrez une caisse de Produits de la **Marque Brunswick** de **Connors Bros.**, vous pouvez vous tenir pour assuré que chaque boîte de cette caisse est pleine de produits marins agréables au goût et d'une saveur naturelle, d'une qualité que seuls peuvent produire le choix le plus minutieux et les procédés les plus scientifiques de mise en conserve. Et lorsque vous offrez à une cliente une boîte d'**Aliments Marins, Marque Brunswick**, vous savez que sa qualité ne peut manquer de la satisfaire et de la ramener à votre magasin pour de nouveaux achats. Vous connaissez nos différentes lignes, n'est-ce pas? Examinez donc de quelle sorte particulière vous êtes de court parmi la liste ci-dessous:

¼ Sardines à l'hulle
¼ Sardines à la moutarde
Finnan Haddies
(Boîtes ovales et rondes)

Kippered Herring (Hareng Saur)
Hareng sauce aux tomates
Clams

Connors Bros., Limited

BLACK'S HARBOR, N. B.



Abbey's EFFERVESCENT SALT.

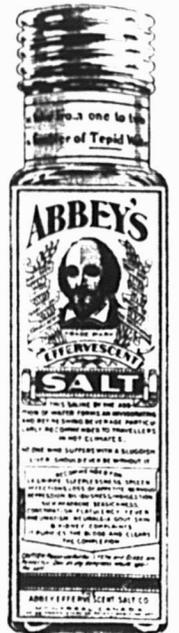
Makes Life WORTH LIVING

Rend la vie agréable
SE VEND FACILEMENT.

Les marchands généraux et les épiciers, ainsi que les pharmaciens profitent des bénéfices résultant de notre publicité. De semaine en semaine - de mois en mois - des annonces disent d'une manière simple et concise les avantages de l'usage du Sel Abbey's.

La preuve que cette publicité donne des résultats c'est le fait que les ventes des marchands qui tiennent en stock le sel Abbey's ne cessent d'augmenter.

The Abbey Effervescent Salt Co., Montréal.



Fèves au Lard de CLARK

Nous n'avons pas à vous rappeler, M. l'épicier, que la meilleure annonce pour le manufacturier et le marchand, c'est

la Qualité



La publicité sans la qualité peut attirer le client occasionnel, mais la QUALITÉ avec des annonces méthodiques et continuelles, voilà ce qui établit un commerce permanent et croissant sans cesse.

Les fèves au lard de Clark ont toujours été au premier rang quant à la qualité et leurs ventes augmentent sans cesse.

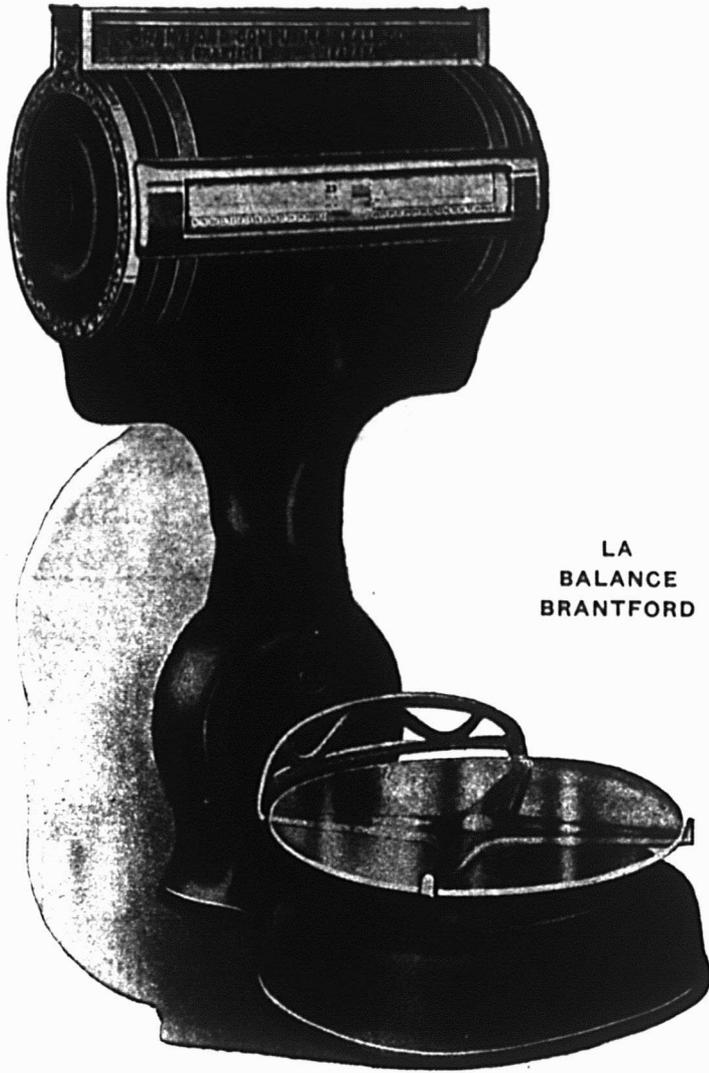


Wm. Clark, Limited



MONTREAL
Licence de la Commission des Vivres du Canada
No 14-216

VOICI DEUX APPAREILS DE L'EQUIPEMENT BRANTFORD



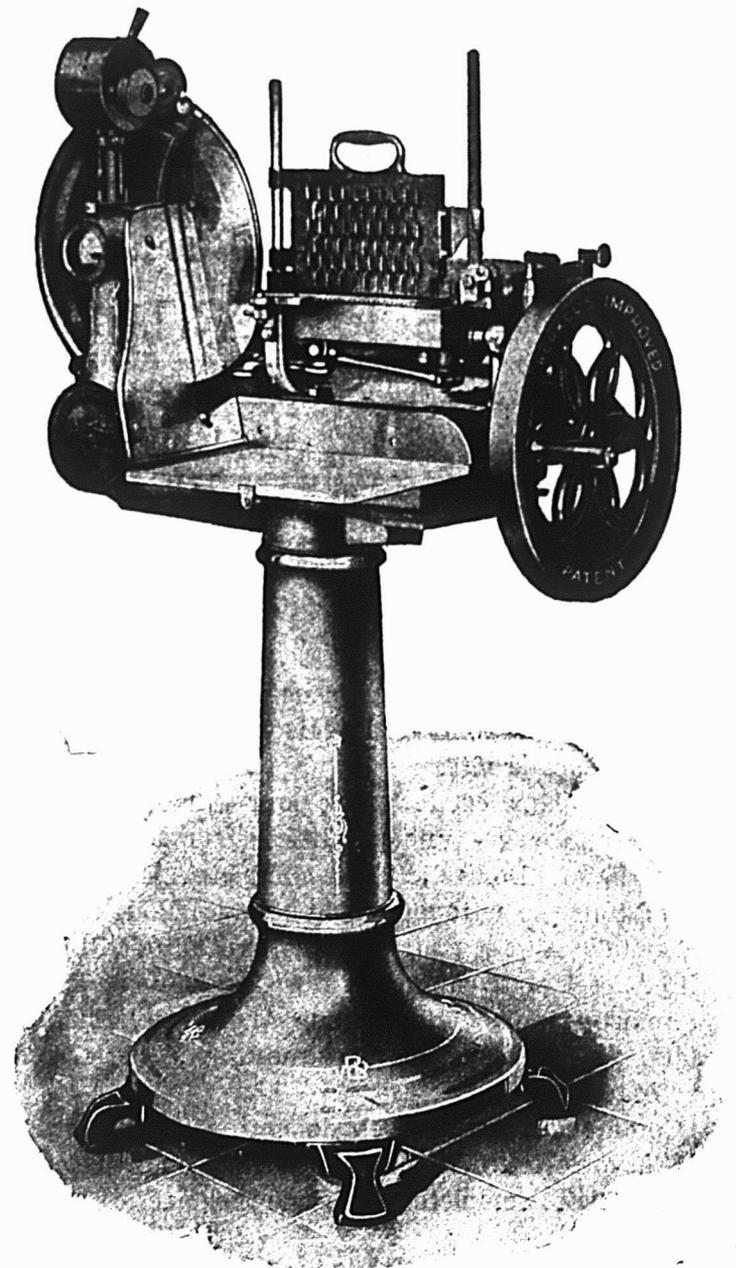
LA
BALANCE
BRANTFORD

Ces deux appareils sont absolument sanitaires et parfaitement à l'abri de la poussière. La balance est aussi à l'épreuve des mains indiscreètes, parce que tout son mécanisme est caché. Le **TRANCHE-VIANDE** tranchera vos viandes cuites de l'épaisseur que vous voudrez, et il les tranchera jusqu'à la dernière tranche.

Lisez dans notre catalogue illustré des renseignements complets sur ces deux appareils. Nous nous ferons un plaisir de vous en envoyer gratuitement un exemplaire sur demande. Vous n'aurez qu'à nous faire parvenir votre adresse.

Tous deux font faire de l'argent

Des accessoires de magasin qui sauvent du temps et éliminent les pertes dues à la mauvaise pesée sont un placement profitable pour l'épicier. Le coût de la balance Brantford et du tranche-viande Brantford est une bagatelle comparé au meilleur service qu'ils donnent.



LE TRANCHE-VIANDE BRANTFORD

The Brantford Computing Scale Co.

LIMITED

BRANTFORD, CANADA

LES

"Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté et leur arôme

En boîtes de 5 lbs à
50 lbs.

aussi

empaquetage extra en
canistres de $\frac{1}{2}$ lb et 1 lb

PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

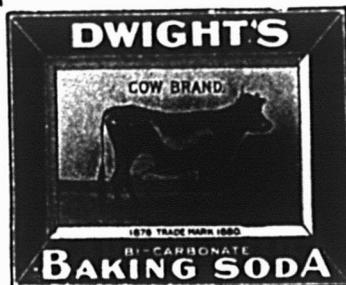
Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



Stock de Saison

Le stock s'écoule vite, principalement quand il s'adapte aux besoins de la saison, et cela donne à entendre des profits.

Le printemps est le temps pour vendre des articles de nettoyage—une quantité de chaque sorte.

La ligne "Domestic" est complète. Elle comprend tous ces nettoyeurs bien connus. Pour l'auto: "Kleanall" Apprêt pour carrosserie d'Auto; "Renual" Apprêt pour capote d'auto, Cire à Auto. Pour la maison: Polis "Ideal" pour Argenterie, Polis à Métal "Klondike", Polis à chaussures "Gold Leaf" et "Staon".

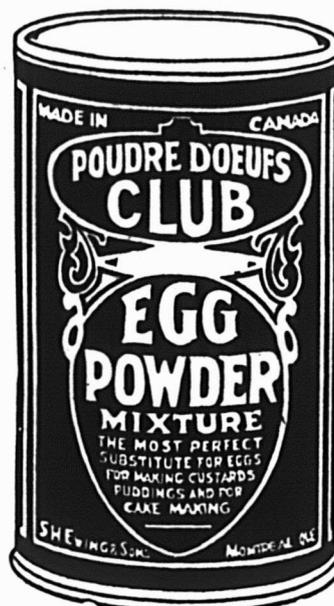
Commandez votre stock de nettoyeurs "Domestic" à votre fournisseur en gros ou à nous directement. Ligne complète. Stock de Saison.

Domestic Specialty Co.,

LIMITED.

HAMILTON,

CANADA.



LA POUDRE D'OEUF "CLUB"

est celle que tout marchand devrait tenir, parce que c'est un succédané des oeufs, qui est garanti pur et dont tous les ingrédients sont absolument purs.

LA POUDRE CUSTARD "CLUB"

est fabriquée conformément à la loi des "Aliments Purs", et est aussi délicieuse que les oeufs, dans les gâteaux,

blanc-manges, etc., etc. Cette poudre est de moitié moins cher que les oeufs et produit les mêmes résultats.

Demande-nous nos prix et conditions
aux marchands.

S. H. EWING & SONS

98 RUE KING,

MONTREAL (P.Q.)

TELEPHONES, MAIN 65
" " 155
" " 7925



MARQUE

GAZELLE

Sa supériorité est
incontestable.

Hudon, Hébert & Cie, Limitée
Montréal

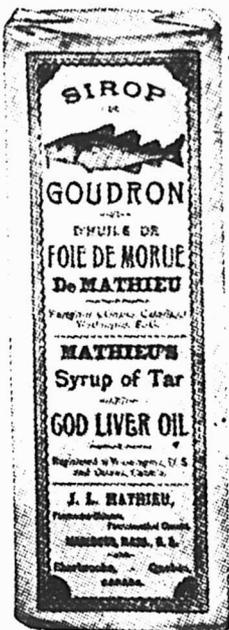
Certains de vos clients demandent "un bon remède pour la toux" — ou "quelque chose de bon contre l'indigestion."

Ceux qui les ont employés et les connaissent, demandent les remèdes de "Chamberlain."

Si vous voulez vendre une ligne vraiment profitable, ayez un bon assortiment des Remèdes de Chamberlain. Ils se vendent facilement sont bien annoncés et on vous aide à les vendre.

Une proposition intéressante vous sera faite si vous nous écrivez.

THE CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY, Toronto



Parlez à vos clients de ce remède Mathieu

Parmi les gens qui viennent à votre magasin tous les jours, il s'en trouve plusieurs pour qui un petit remède sera une véritable bénédiction. Il n'en tient qu'à vous, M. le marchand, de leur faire connaître les mérites de ce remède Mathieu. Chaque vente vous en fera faire plusieurs autres, parce que tous ceux qui emploient ce remède efficace "annonceront" votre magasin.

Envoyez une commande d'essai aujourd'hui même.

La Cie J. L. MATHIEU,

Propriétaire

SHERBROOKE QUEBEC

Le Sel Sifto
coule bien. Le meilleur pour la table.

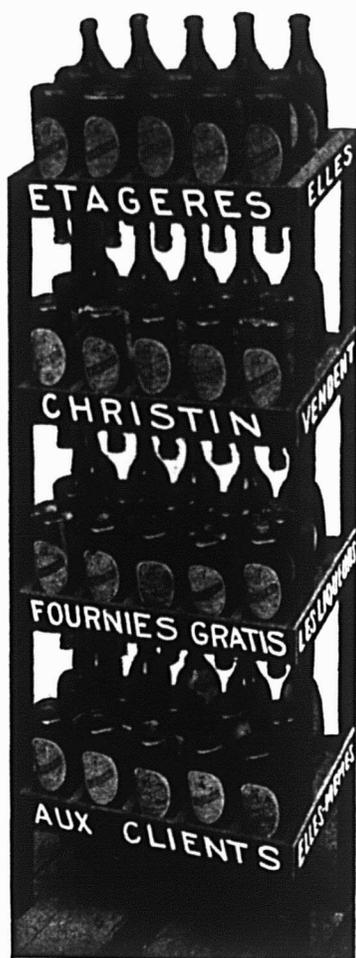
Deux marques de sel qui augmentent rapidement le chiffre de vos ventes. Ces marques sont bien annoncées et chaque mois des centaines de nouvelles ménagères apprennent que SIFTO est "le sel qui coule bien" — une grande commodité pour la table. Et ce Sel Century—pur, brillant et économique—est le meilleur sel pour l'usage domestique. Tenez ces deux sels en magasin.

SEL CENTURY
le meilleur pour l'usage général

CENTURY TABLE SALT
THE DOMINION SALT CO. LIMITED
SARNIA, ONTARIO

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, écrivez-nous et une liste de prix avec des renseignements complets vous seront promptement envoyés.
DOMINION SALT CO., Limited, SARNIA, Canada.
Manufacturiers et expéditeurs.

AVEZ-VOUS CETTE ETAGERE?



Une commande de 25 caisses faite par un nouveau client lui donne droit gratuitement à cette étagère.

Depuis 64 ans,

les Boissons

douces de



J. Christin & Cie, Limitée

sont les favorites
du
Marché.



La prohibition de l'alcool va encore grandir leur réputation en en augmentant considérablement la consommation.

Apprêtez-vous donc à faire face à ce surcroît de demande, c'est une occasion nouvelle de faire plus de profits que vous ne devez pas négliger. La qualité des Boissons Douces de J. CHRISTIN & CIE, Limitée, est tellement connue du public consommateur que vous n'avez pas besoin d'en expliquer les mérites pour faire des ventes. Les ménagères savent que si c'est un produit de cette vieille marque, c'est un produit de premier ordre.

COMMANDEZ-EN AUJOURD'HUI.

Si votre épicier en gros ne peut vous en fournir, veuillez nous téléphoner:
Est 1595.



J. Christin & Cie, Ltée

Maison Fondée en 1855

21 rue Ste-Julie, - - Montréal

Il y a
un grand nombre
de bonnes choses qui
vous pouvez dire au sujet
de Gold Dust. Mais
vous n'avez pas à vous
arrêter pour les énumérer.
Elles sont déjà
toutes connues.



FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



GORMAN, ECKERT & CO., LIMITED



Manufacturiers, Importateurs et embouteilleurs de

Café, Epices, Poudre à Pâte, Essences, Olives et Catsup
LONDON, CANADA.

EMBOUTEILLEURS

des OLIVES "CLUB HOUSE"

La Marque la plus avantageusement connue au Canada

ET DU

CATSUP aux TOMATES "CLUB HOUSE"

Qui triomphent par leur qualité et leur saveur

Nos autres marques réputées de Catsup **FOREST CITY** et **REX** sont entièrement faites des ingrédients les plus fins qu'on puisse obtenir, par des hommes d'expérience et sous notre surveillance personnelle.

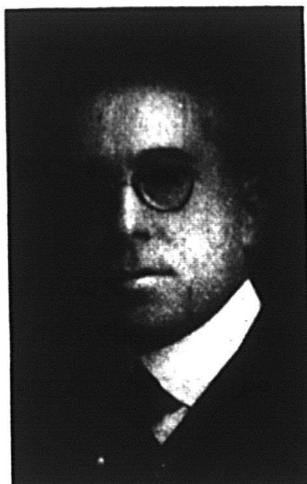
Une maison complètement canadienne servant le meilleur commerce canadien.

REPRESENTANTS POUR MONTREAL:

R. B. HALL & SON, Bâtisse Southam, 128 rue Bleury



J. R. GENEST,
Vice-Président



J. EDGAR GENEST
Directeur-gérant



A. L. GENEST,
Président

Attention

MANUFACTURIERS qui désirez une représentation sérieuse, écrivez-nous sans retard. Notre longue expérience en épiceries et notre réputation vous assurent le succès dans la vente de vos produits.

Manufacturiers étrangers

NOUS tenons aussi à votre représentation au Canada. Nos voyageurs couvrent le territoire régulièrement et vous rapporteront sûrement des résultats très avantageux. Nous nous spécialiserons dans les délicatesses françaises sous toutes leurs formes, conserves de toutes sortes, sardines, huile d'olive, champignons, raisins, amandes, etc., etc.

Des références peuvent être obtenues chez R. G. Dunn & Co., et à la Banque Royale du Canada, Paris et Londres.

Correspondance sollicitée.

GENEST & GENEST, Limitée.

Edifice du Board of Trade.

MONTREAL, QUE.



MARQUE DOMINION

La

Qualité

entre

avant que

l'Etiquette

soit placée

sur la Boîte

La Soupe aux Tomates et aux Légumes

est la favorite des ménagères difficiles—c'est une ligne dont vous pouvez pousser la vente en confiance — elle est emballée dans nos propres manufactures canadiennes.

Spaghetti Sauce aux Tomates

Recommandez-le fortement — une fois que vos clients ont fait connaissance avec cette ligne il suffit de la leur rappeler. Exhibez-le sur votre comptoir.

Fèves au Lard

Un article de consommation courante — se vend à toutes les classes, en toutes saisons — Délicieuses, de riche valeur nutritive. Pas de tracas pour les préparer.

Soupe aux Tomates

Sa saveur délicieuse de tomates rouges bien mûres répond à tous les goûts. Assurez-vous d'avoir toujours un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-en à votre fournisseur en gros
ou écrivez directement à



Dominion Cannery Limited,
Hamilton - Canada

HYGIENIQUES—SANS ODEUR—RESISTANTS

Voilà en peu de mots ce qui caractérise les articles en fibre durcie d'Eddy.

A LA MAISON—SUR LA FERME—PARTOUT.

Les articles en fibre durcie d'Eddy sont utiles partout et on les aime. Le marchand qui tient cette ligne n'a pas besoin d'avoir recours à beaucoup d'arguments de vente. Elle se vend tout seule. Son apparence même dénote la propreté. Moulée, pressée et cuite, la surface de ces articles, reluisante comme du verre, saute aux yeux de vos clients. Ils voient tout de suite que ni la poussière ni la saleté ne peuvent s'y loger, pour la bonne raison qu'il n'y a pas de crevasses ni fentes où elles pourraient s'accumuler.

LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY

se vendent durant toutes les saisons de l'année. Le plus vite vous en aurez en stock, le plus vite vous en vendrez.

Préparez-vous pour le gros commerce de l'été.

Ayez-les en magasin quand on vous les demandera.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED

Fabricants des "ALLUMETTES EDDY" en renom dans le monde entier.

HULL, Canada.



YEAST ROYAL CAKES

EPICIERS : Tout détaillant qui encourage ses clients à cuire eux-mêmes leur pain leur rend un service, même s'ils ne peuvent pas réaliser cela, et en même temps il augmente sa vente de farine. Le pain cuit à la maison avec la Levure Royale possède une puissance nutritive plus grande que celui fait avec toute autre, et c'est un moyen d'enrayer le haut coût de la vie en réduisant le montant des viandes dispendieuses nécessaires pour fournir la nourriture indispensable au corps. Il n'y a pas de substitut.

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait.

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG MONTREAL



BLUE LABEL

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

Blé d'Inde préparé
de
BENSON

*Le
Fameux
Paquet
Jaune*



Ne l'oubliez pas ! Lors-
que vos clientes disent :
un "paquet de Corn
Starch, s'il vous plaît !" Elles veulent dire celui
de Benson.

Tout autre que le pa-
quet jaune qu'elles con-
naissent si bien est une
contrefaçon pour elles.

**Le véritable article pour faire des desserts d'ETE —
sans égal pour**

CREME A LA GLACE
FLANS

BLANC-MANGER
POUDINGS

CORN STARCH
Nourritures pour bébés

The Canada Starch Co. Limited

MONTREAL

Fabriques à Cardinal et à Fort William, Ont.

MATTHEWS-BLACKWELL PRODUCTS

Les Produits Matthews-Blackwell ont créé leur propre demande; et le public a été convaincu par expérience que dans ces produits, il obtient une qualité exceptionnelle et constante, pleine valeur et pureté tant dans la fabrication que dans les ingrédients.

En qualité de marchand, vous saisissez ce que cela signifie — un gain régulier sur tous les Produits Matthews-Blackwell que vous tenez.

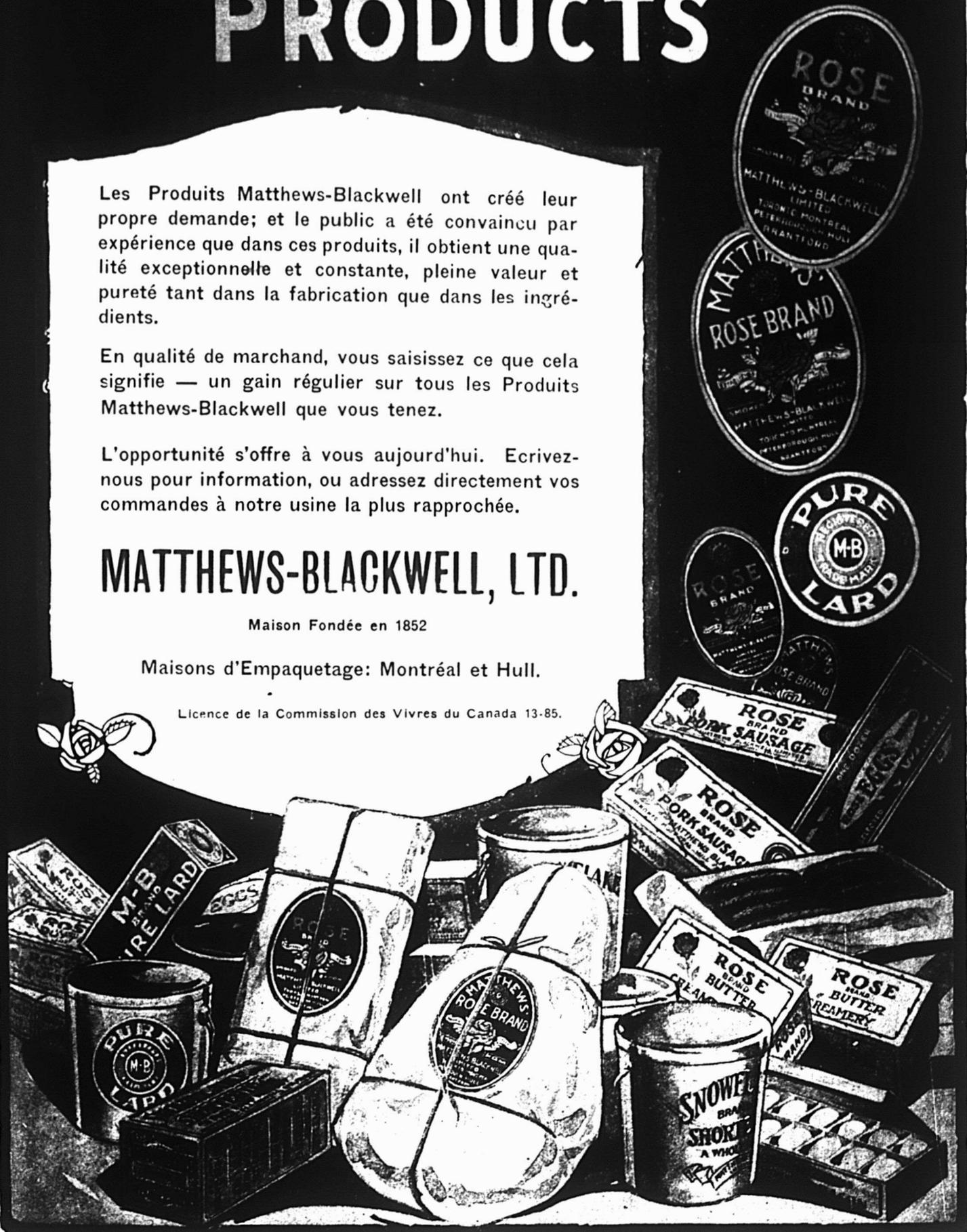
L'opportunité s'offre à vous aujourd'hui. Ecrivez-nous pour information, ou adressez directement vos commandes à notre usine la plus rapprochée.

MATTHEWS-BLACKWELL, LTD.

Maison Fondée en 1852

Maisons d'Emballage: Montréal et Hull.

Licence de la Commission des Vivres du Canada 13-85.





SURPRISE
THE ST. CROIX SOAP MFG CO.
ST. STEPHEN, N.B.
SAVON

Un Savon Dur Pur

fait des matières premières de la plus belle qualité avec des machines du dernier perfectionnement, combinées avec de nombreuses années d'expérience dans la manufacture de savon de premier ordre.

The St. Croix Soap Mfg. Co.
ST-STEPHEN, N.-B.

ALBERT DUNN

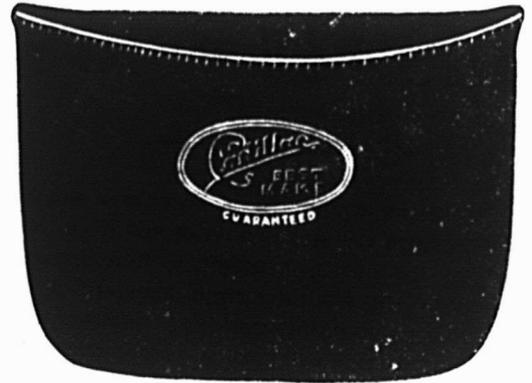
Marchand à Commission,

de QUEBEC, P. Q.,

est en excellentes relations d'affaires avec les épiciers en gros et au détail, ainsi qu'avec les marchands de provisions.

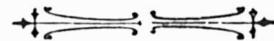
17, SAULT AU MATELOT
QUEBEC, P. Q.

Quelque chose de nouveau
en fait de Blagues à tabac
en caoutchouc



La Blague CADILLAC garantie
En caoutchouc cannelé

Cette nouvelle blague ne ressemble pas aux autres; elle plaît à première vue et est l'objet de grosses ventes. Nous vous conseillons d'en prendre en stock dès maintenant. La caractéristique de la cannelure de ce caoutchouc assure un service exceptionnel et une satisfaction complète à l'acheteur. Le prix de la Cadillac n'est pas le moindre de ses attraits et il laisse une bonne marge de profits aux marchands.



La Pipe ALGERIAN



En 24 formes différentes
Finie à la main
En BRUYÈRE garantie

L'"ALGERIAN" est faite de racine de bruyère de première qualité, garantie plus de cent ans d'âge.

"L'ALGERIAN" est une pipe faite à Londres, et l'on sait ce que cette étiquette de fabrication comporte de qualité, d'apparence et de bonne façon.

Prenez en stock cet article
Qui fait les délices des fumeurs

Seuls agents pour tout le Canada, de ces deux articles favoris des fumeurs:

Genin, Trudeau & Cie
LIMITÉE
22 rue Notre-Dame Ouest
MONTRÉAL.



Le Lait Pur d'un des plus beaux districts laitiers du Canada

est toujours employé dans la fabrication des Produits Laitiers Malcolm

Il y a une splendide campagne fermière aux environs de Saint-George, Ontario, où se font les lignes Malcolm. On peut toujours s'y procurer quantité de lait pur et ce n'est que le meilleur dont il est fait choix pour les Produits Malcolm. Quant au procédé de manufacture, scientifique et parfait, il conserve toute la richesse et la qualité délicate du lait, faisant des produits laitiers Malcolm des favoris des gens qui considèrent dans tout achat la qualité comme essentielle.

Montrez ces produits favoris dans vos étalages et faites-leur prouver ce que nous disons.

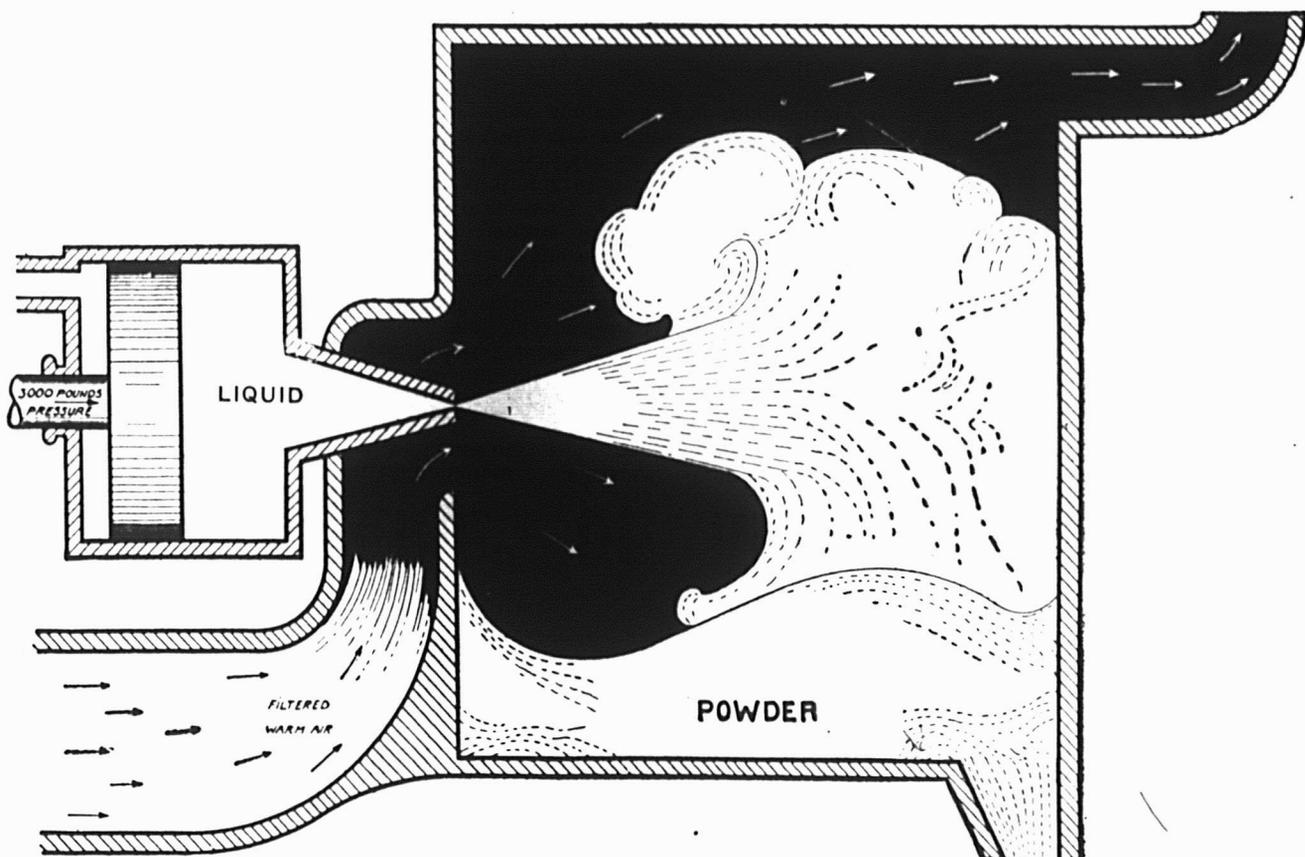
Nous livrons par lots de 5 caisses à tout endroit des Provinces Maritimes, d'Ontario et de Québec, et payons les frais de transport jusqu'à 50 cents par 100 livres.

Voici une Compagnie Canadienne de Confiance

The Malcolm Condensing Co., Limited

SAINT-GEORGE, ONTARIO

Licence de la Commission des Vivres du Canada No 14-151



LA "POUDRERIE" DE KLIM

De fines particules blanches, tourbillonnantes et poussées, comme la neige dans une grosse tempête d'hiver, voilà ce qui peut donner une excellente idée de la manière dont on fabrique KLIM.

Le diagramme fait voir comment le lait liquide est refoulé à haute pression sous forme d'un jet volatisé dans une chambre que traverse un courant rapide d'air filtré et chauffé. Le jet de lait volatisé et le mouvement rapide de l'air séché se rencontrent et produisent un tourbillon dans lequel l'eau du lait est absorbée par l'air et le lait solide tombe dans le bas de la chambre sous forme de poudre fine de lait, et c'est le KLIM.

L'évaporation rapide de l'eau du lait frais séparé est tout aussi simple que l'indique la vignette ci-dessus. La poudre blanche sèche est de la protéine, substance reconstituante de l'organisme, et un aliment nutritif d'où l'eau a été extraite. Le procédé est si simple et si facile à comprendre que l'on peut être certain de la pureté du KLIM. Le lait est mis sous forme de poudre quelques heures après la traite des vaches, et dans aucune phase du procédé de fabrication le lait n'est soumis à une température élevée pouvant le cuire ou le détériorer.

Naturellement, le lait est séparé pour enlever la matière grasse et il est pasteurisé dès qu'il est reçu des fermiers, de sorte que tous les germes de maladies qui pourraient se trouver dans le lait frais sont détruits avant de passer "par la poudrerie."

Vos clients trouveront le Klim économique, parce que c'est un aliment renfermant 100% de lait. Il n'y a pas d'eau inutile comme dans d'autres marques de lait vendues en boîtes. L'eau ne fait qu'ajouter au poids et elle n'ajoute rien à la valeur. Klim est facilement remis à l'état liquide en le faisant dissoudre dans de l'eau — une livre fait quatre pintes, ou encore on peut l'employer sec avec la farine, le sucre, etc., en ajoutant de l'eau au besoin.



Expliquez à vos clients comment est fabriqué le Klim. C'est un argument intéressant et convaincant en faveur de la pureté de Klim.
Essayez Klim dans votre propre cuisine et sur votre table.

Canadian Milk Products Limited

10 ruelle Ste-Sophie, MONTREAL.

TORONTO

WINNIPEG

ST. JOHN

Fabriques à: Belmont, Brownsville, Burford, Glanworth et Hickson, Ontario.



Recommandez le

TABAC NOIR A CHIQUER



Black watch



Avec sa popularité, son goût
recherché, il offre aux mar-
chands une superbe occasion
de se créer de nouveaux
clients et d'augmenter leurs
profits.



VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS EN GROS.

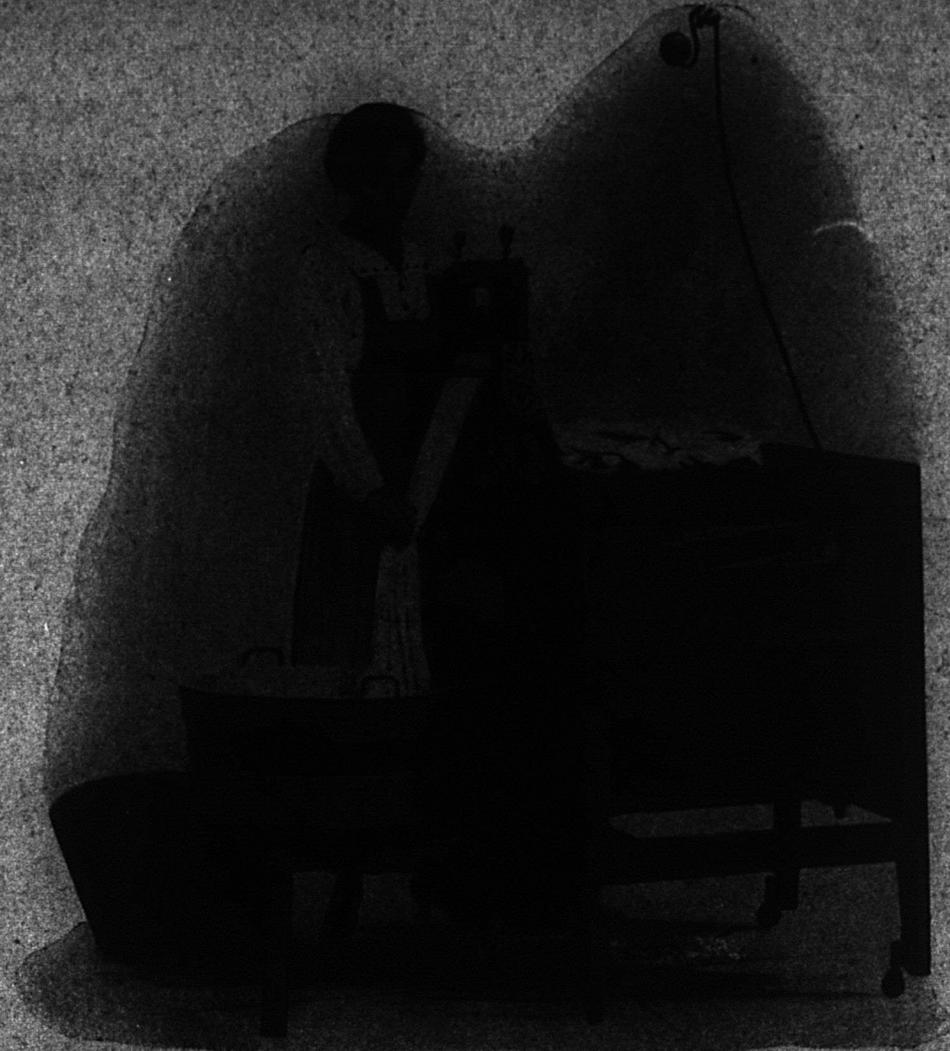
K

K

UN COMMERCE ACTIF— —DES PROFITS ASSURES

VOILA CE QUE VOUS AVEZ LORSQUE VOUS VENDEZ LES
MACHINES A LAVER KRIBS

Cuve en bois,
en tôle gal-
vanisée ou en
cuivre.



A l'électrici-
té ou à la ga-
zoline.

LES FEMMES D'AUJOURD'HUI SONT FATIGUEES de leur travail de l'ancien temps. Sur la ferme et à l'atelier, dans tous les métiers, la machinerie remplace le travail à la main. Les ménagères ne peineront plus sur la cuvette et la planche à laver de l'ancien temps.

VOICI VOTRE CHANCE PROFITEZ-EN !

LES LESSIVEUSES DE KRIBS se vendent bon marché, mais ne le cèdent à aucune quant à l'efficacité. Les hommes qui les fabriquent ont des années d'expérience experte. Les CUVES sont en cyprès le plus choisi et elles ne peuvent couler. La SIMPLICITE est ce que nous cherchons surtout. Nous y ajoutons LA CONSTRUCTION LA PLUS SOIGNEE. Le résultat de cela, c'est la SATISFACTION.

ACTIONNEES PAR L'ELECTRICITE, UN MOTEUR A GAZOLINE, UN MOTEUR A EAU
OU PAR LA MAIN.

Une machine pour toutes les familles canadiennes.

Un prix à la portée de toutes les bourses.

Demandez cette ligne à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement pour avoir un catalogue et des prix.

Williams Kribs - Hespeler, Ont.

Fabricants de TRUCS de toutes sortes pour la MANUTENTION DES MARCHANDISES.

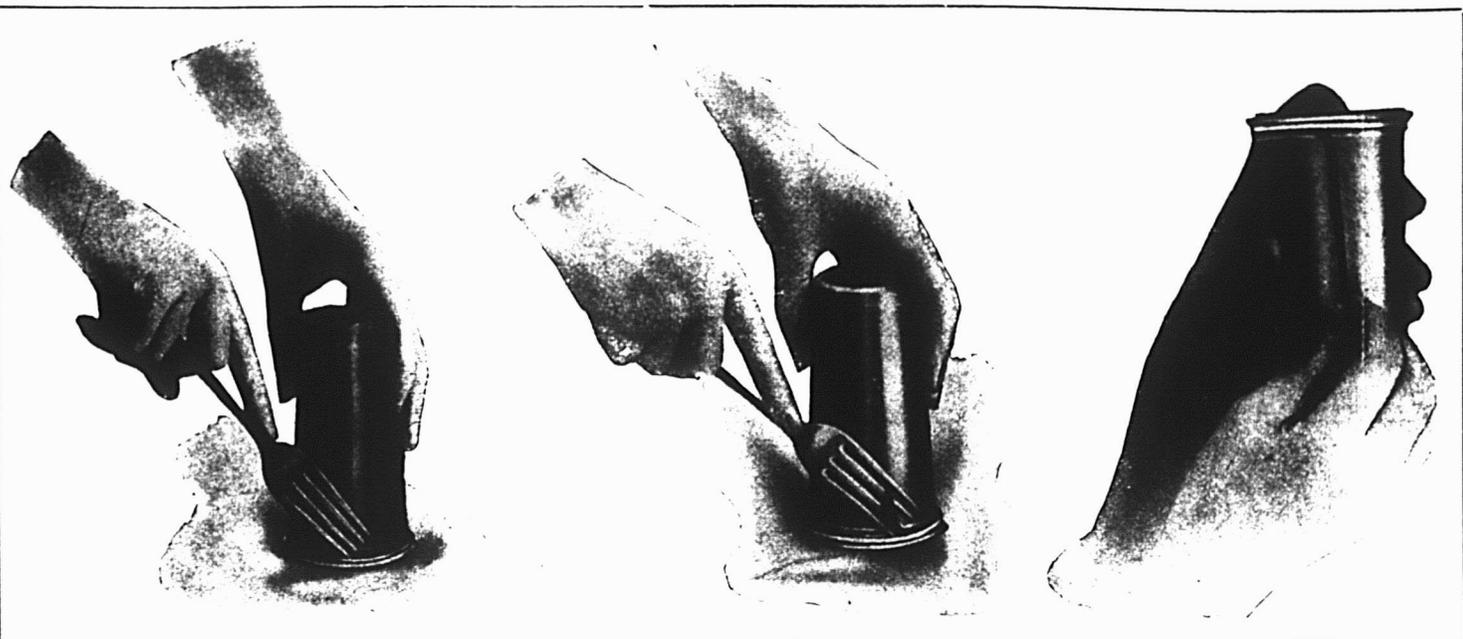
K

K

Ce Sont Les Clients Satisfaits, Qui Donnent Des Profits Assurés

— les clients qui reviennent à votre magasin avec sur leur figure le désir d'acheter. La satisfaction du client est certaine lorsque les produits qu'il achète possèdent toute la qualité et la saveur que le manufacturier s'efforce d'y mettre; lorsqu'ils sont placés sur la table avec la même riche saveur et le goût délicieux qu'ils avaient à la fabrique.

Les manufacturiers sur tout le continent savent par expérience que le seul moyen d'obtenir cela c'est d'employer les COUVERCLES ANCHOR — le cachetage qui retient toute la saveur et la fraîcheur premières des produits.



Les illustrations ci-dessus montrent la manière facile avec laquelle les COUVERCLES ANCHOR sont enlevés. Renversez le pot, insérez de force une fourchette dans le bord, dégagez-le un peu, remettez le pot droit, saisissez le bout dégagé et toute la garniture peut être enlevée facilement, dégageant le couvercle sans le moindre danger de renverser le contenu.

En exigeant les COUVERCLES ANCHOR sur tous les produits en pots de verre que vous vendez ou que vous aimeriez à vendre, vous assurez la plus entière satisfaction à votre client.

ANCHOR CAP & CLOSURE CORPORATION

of Canada, Limited.

FABRIQUE ET
BUREAUX GÉNÉRAUX



50, Dovercourt Road
TORONTO, ONT.

“ EASIFIRST ”



est la graisse végétale (shortening) la plus sûre à offrir à un client.

Elle est plus économique et meilleur marché que le beurre ou le saindoux, et elle est aussi populaire chez l'épicier que chez la ménagère.

EASIFIRST donne une clientèle permanente.

GUNN LIMITED - West TORONTO

Représentants à Montréal :

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, - 10, rue St-Paul Est.

CHOCOLATS DE BAINES

EN 20 ESSENCES DIFFERENTES

Avec délicieux centres crémeux, en paquets de 5 lbs., 1 lb., ½ lb., et de 10c.
Barres à la crème, Gâteaux à la crème, barres aux noix de BAINES.
Beurre d'érable, beurre de chocolat, beurre de pistaches (peanut)
de BAINES.

SIROP D'ERABLE - - - - - SUCRE D'ERABLE

MARCHANDS DE GROS: Profitez de la renommée des produits
BAINES pour augmenter le chiffre de vos ventes.

La PURETE et la QUALITE sont les traits caractéristiques de nos produits avec le résultat
que leurs ventes sont répétées automatiquement.

BAINES LIMITED

MONTREAL



CACAO DE COWAN

L'illustration ci-dessus fait voir les machines qui broient les fèves de cacao; après cela elles sont dirigées dans les machines à rangées d'appareils, montrées dans le bas de la vignette, où elles sont converties en liqueur de chocolat.

Fait au Canada



Le Service Joint à la Qualité

Vous avez là M. le Marchand le plus grand pouvoir de vente au monde.

Avoir en stock les lignes de farine, de céréales et de nourritures que vos clients veulent avoir—avoir avec chaque ligne la meilleure qualité possible—être capable de renouveler le stock de chaque ligne dans le plus court délai—ce sont là des avantages qui devraient rendre votre commerce prospère.

Et c'est exactement ce que vous pouvez avoir en vendant les produits des Canadian Cereal and Flour Mills Co., Ltd.

Ces minoteries produisent un plus gros assortiment de farine et de nourritures que n'importe quelle autre minoterie au Canada.

La haute qualité de ces produits, si bien connus partout au Canada, est le résultat d'une grande expérience dans la minoterie et une connaissance pratique de l'administration.

Pourquoi perdre du temps et gaspiller de l'argent lorsque vous pouvez avoir un plus grand choix et une meilleure qualité directement de nous. Prenez note de la grande variété de nos produits:

FARINE MANITOBA

Our Chief
Rainbow
White Dove
Sunlight
Hercules

FARINE DE BLE D'HIVER

Gold Seal
Sunrise

FARINE PREPAREE

Goldies
McLeod's Special

CEREALES

Avoine roulée "Quality"
Farine d'avoine ordinaire
"Quality"
Farine d'avoine granulée
"Quality"

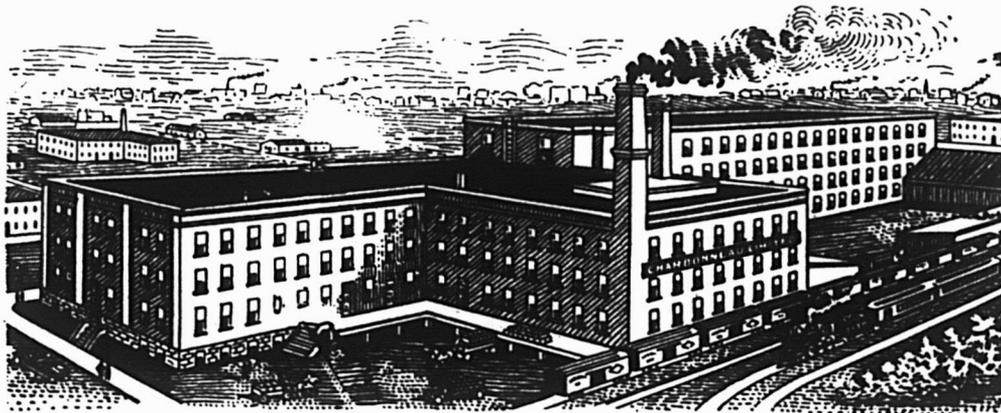
Orge mondé "Quality"

Orge perlé "Quality"

Pois cassés "Quality"

Farine de pois "Quality"

Canadian Cereal & Flour Mills Co., Limited
STRATFORD, Ont.



Notre fabrique de biscuits et notre raffinerie

assurent une production de premier ordre parce que nous y appliquons journallement les principes de la BONNE ENTENTE entre le CAPITAL et le TRAVAIL.

La collaboration étroite entre ces deux forces vitales de l'industrie a permis à notre entreprise de se développer et de prendre rang parmi les plus prospères des manufactures Canadiennes.

CHARBONNEAU LIMITÉE

330 RUE NICOLET, MONTREAL.

Manufacturiers de BISCUITS, CHOCOLATS et CONFISERIES.

Kellogg's DOMINION



*Be sure to get these New
Kellogg's Dominion Corn Flakes
W. K. Kellogg*

LA DOUCE AMIE
DU MAIS.

Les Flocons Dorés dans le Paquet doré

Les nouveaux Flocons de maïs Dominion de KELLOGG — faits d'après notre méthode nouvelle — augmenteront le chiffre de vos ventes. Croustillants et invitants par leur bonté appétissante — avec ce goût délicieux qu'il est impossible d'imiter. Notre enveloppe cirée les apporte sur la table de vos clients avec toute la fraîcheur, l'arôme et le croustillant qu'ils ont en sortant du fourneau.

Plus d'un million de familles s'en régalaient chaque matin.

Notre département des recherches profite de toutes les découvertes scientifiques pouvant donner plus de valeur à nos produits. Lorsqu'une découverte est une amélioration, nous l'adoptons.

W. K. Kellogg.

Faits à TORONTO, CANADA

W. K. Kellogg

Cereal Company

Droits enregistrés aux E. U. A. et au Canada.



A propos de---

La Nouvelle
Enveloppe
SURPRISE

AU COMMERCE:

La guerre est cause qu'il nous est impossible de continuer l'emploi des enveloppes de couleurs qui ont renfermé pendant tant d'années le savon "SURPRISE"

A l'avenir le Savon "SURPRISE" sera placé dans une enveloppe nouvelle d'un dessin simple, faite au Canada, et identifiant facilement le "SURPRISE". — le meilleur savon pour le blanchissage.

Depuis plus de trente-cinq ans, le Savon "SURPRISE" est employé dans les familles canadiennes; la même haute qualité donnée par la formule originale a toujours été maintenue, avec toutes les améliorations que l'expérience et la fabrication moderne peuvent donner. C'est un savon DANS UNE CLASSE A PART pour l'usage domestique.

Nous apprécierons grandement votre coopération pour faire connaître à vos clients le changement apporté dans l'enveloppe, et en même temps attirer leur attention particulière sur la QUALITE du savon lui-même. L'enveloppe seule a été changée et pour la raison donnée plus haut. Comme auparavant le "SURPRISE" reste le même excellent savon pour le blanchissage.

Vos dévoués,

The St. Croix Soap Mfg. Co.

St. Stephen, N.B.

Faites de l'Argent avec Cette Annonce



Une autre grande campagne de publicité nationale a été préparée pour créer une plus grande demande encore pour le seul véritable

Kellogg's
**TOASTED
 CORN FLAKES**

Empaqueté dans le paquet d'origine rouge, blanc et vert.

Tous les marchands en conséquence devraient se tenir prêts à faire de l'argent avec cette publicité — faite au moyen d'annonces spéciales en couleur dans quelques-uns des meilleurs magazines du Canada et dans un grand nombre de journaux quotidiens et hebdomadaires dans tout le pays.

IMPORTANT.—Le Kellogg's Toasted Corn Flakes est fabriqué au Canada seulement par

The Battle Creek Toasted Corn Flake Co., Ltd.

Siège social et fabrique: LONDON, ONT.

MELASSES

“EXTRA FANCY” DES BARBADES

DE

DA COSTA & CO.

Avec le prix élevé demandé pour le sucre, celui de la mélasse ne baissera pas encore cette année. Il est par suite très important que vous achetiez la mélasse que vous savez capable de vous donner entière satisfaction.

Dites à votre marchand de gros qu'il vous faut la “DA COSTA”, la marque dont la qualité est prouvée et en renom pour sa pureté et son goût délicieux. Elle ne se vend pas plus cher que les autres mélasses.

AUX MARCHANDS DE GROS SEULEMENT

West India Company Limited

EDIFICE CORISTINE, MONTREAL.

Nous désirons attirer votre attention sur le fait que nous sommes non seulement des importateurs de

Produits des Indes Occidentales

tels que:

Sucres Bruts, Mélasses, Epices, Cacao, Café, Noix de Coco, etc.

mais de grands importateurs de

Marchandises Européennes et des Indes Orientales

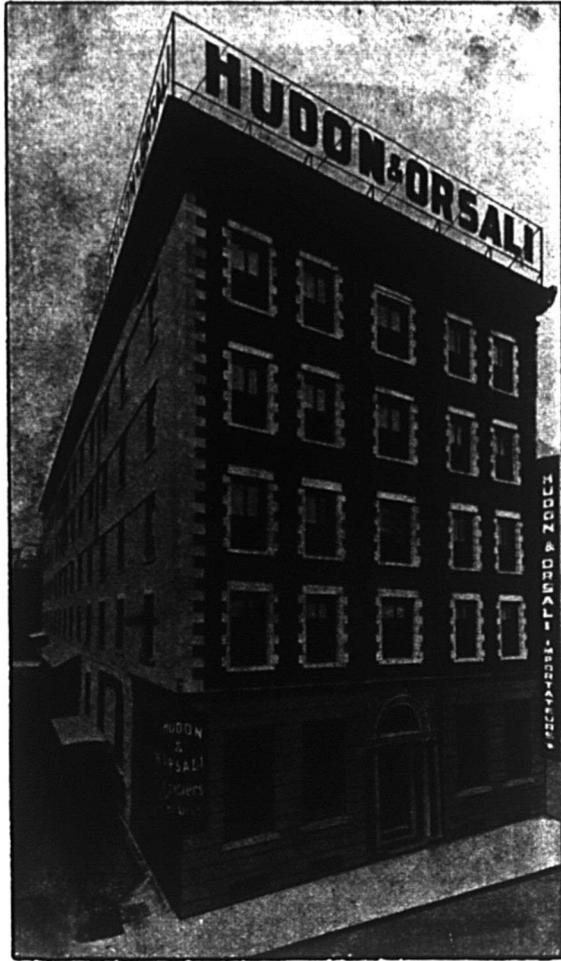
Les relations gênées par la guerre sont maintenant reprises et ce serait dans votre intérêt que de nous demander des prix pour les lignes telles que

Noix (de toutes sortes), Corinthe, Riz, Sagou, Tapioca, etc., etc.

Nous sollicitons votre demande d'informations.

HUDON & ORSALI

LIMITÉE



EPICIERS EN GROS

Importateurs de produits
Alimentaires, Thés,
Vins et Liqueurs

Propriétaires des Célèbres Marques d'Épicerie
et de Produits Alimentaires

SIGNAL

Hudon & Orsali Limitée, Montréal, seuls
Agents au Canada de la

FAMEUSE HUILE D'OLIVE "ADOLPHE PUGET"

reconnue comme la meilleure au monde.

Qualité Vierge d'Aix,

Qualité Supérieure,

Qualité Surfine.

En Bouteilles Caisses 12 Litres, Brochées.

"	"	24 $\frac{1}{2}$	"	"
"	"	12	Rondins.	"
"	"	24 $\frac{1}{2}$	"	"
"	"	48 $\frac{1}{2}$	"	"
"	"	96 $\frac{1}{8}$	"	"
"	Estagnons	5 Gallons	(Mesure Impériale)	"
"	"	1	"	"
"	"	$\frac{1}{2}$	"	"
"	"	$\frac{1}{4}$	"	"
"	"	$\frac{1}{8}$	"	"

~~~~~

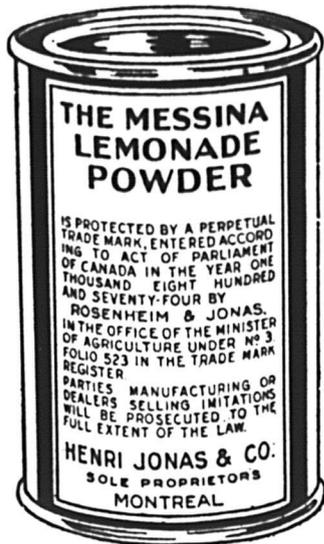
Avant de vous adresser  
ailleurs, demandez-  
nous nos prix. Ecrivez-  
nous ou téléphonez à  
nos frais:

**79 rue St-Paul Est**  
**MONTREAL**

TELEPHONE MAIN 4964

~~~~~

AVANT LE TEMPS DES CHALEURS



TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REpondre A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST, - - - - - MONTREAL.

Il y a du Profit à répondre à "Une Demande"

La demande pour

la Sauce

Lea & Perrins

la véritable Worcestershire

est constante, régulière et profitable

Le but de tous les détaillants c'est de se faire une renommée bien établie et une clientèle croissant sans cesse. C'est là une méthode d'affaires rationnelle et profitable. Aucun produit ne contribuera plus à accroître le prestige de votre magasin que la SAUCE "LEA & PERRINS".



CETTE sauce, la véritable LEA & PERRINS—la sauce la plus connue du monde—se vend constamment. Le nombre des gens qui en font usage croit chaque jour. La vente de cette sauce sera pour vous une source continue de profits tous les jours de l'année et vous n'aurez jamais à subir l'inconvénient résultant d'une réclamation ou d'un mécontentement. Ne vous contentez pas de répondre à la demande—faites tous les jours une vente de la Lea & Perrins. Vous y gagnerez parce que vos clients reviendront en acheter régulièrement. Nous sommes à faire une campagne éducative chez tous nos clients au moyen d'une campagne de publicité nationale

En conséquence poussez la vente de la sauce LEA & PERRINS. Faites un étalage attrayant.

Agents vendeurs :

Dans la province de Québec, la ville d'Ottawa et les provinces maritimes **W. H. Dunn Limited, de Montréal.**

Dans l'Ontario **R. S. McIndoe, de Toronto.**

le Manitoba et la Saskatchewan **H. P. Pennock & Co., Ltd., de Winnipeg.**

Dans l'Alberta **W. L. Mackenzie & Co., Ltd., de Calgary et Edmonton.**

Dans la Colombie Anglaise **F. G. Evans Co., Ltd., de Vancouver.**

qui se feront un plaisir de coopérer avec vous.

LEA & PERRINS

HAROLD SEDDON, représentant au Canada

137, RUE MCGILL, MONTREAL.



CORNER OF PRINCE ALBERT & SOMERVILLE AVES.

WESTMOUNT, P. Q.

Nous apporterons la

Merveilleuse Boulangerie

de

DENT HARRISON

A VOTRE MAGASIN

Oui, vous pouvez maintenant avoir le pain cuit dans la plus belle boulangerie du Canada pour le vendre à vos clients. Ce pain est renommé dans tout le Dominion pour la qualité. Vos clients apprécieront le soin que vous prenez à leur procurer du bon pain.

Donnez-Nous Une Commande d'Essai

Le pain est proprement emballé dans des cartons, par lots d'une, deux ou trois douzaines. Gâteaux aux fruits dans un carton de seize livres et "Mother's Cake" en lots d'une douzaine. Expédiés partout dans la province.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour avoir nos prix et nous vous enverrons avec votre première commande de superbes illustrations de notre boulangerie.

DENT HARRISON
WESTMOUNT, QUE.

Ce que la Province de Québec a Fait et ce qu'elle est en Train de Faire

POUR LE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE ET DE NOS INDUSTRIES.

Notre province, depuis quelques années, s'est développée d'une manière extraordinaire, et nous devons tous nous rallier aux industriels, commerçants et financiers pour continuer ce développement.

Les difficultés à travers lesquelles nous passons actuellement, devront avoir une solution bientôt. La clientèle est parfaitement au courant de cet état de choses, et accordera aux marchands, nous n'en doutons pas, sa bienveillance habituelle.

MELASSE

Nous recevons des nouveaux arrivages de mélasse Barbades, qualité Extra Fancy, et nous serons en position de satisfaire la clientèle.

CONSERVES

Des quantités considérables de conserves canadiennes de fruits et légumes, ont été vendues pour l'exportation. En conséquence le marché s'est raffermi considérablement, et la demande locale est devenue meilleure; ce qui indique que les stocks chez les marchands sont très bas, et plusieurs devraient s'approvisionner d'ici à peu de temps.

RAISINS ET FRUITS SECS

Le marché en Californie des fruits et raisins secs est très excité dans le moment, en vue des demandes considérables que les marchands ont obtenues pour exportation, et aussi à cause des prix très élevés que les producteurs ont obtenus pour leurs marchandises.

Les stocks sont complètement épuisés dans notre pays comme aux Etats-Unis, à l'arrivée des produits de la nouvelle récolte, et nous conseillons fortement à notre clientèle de s'approvisionner avec nous pour les nouveaux arrivages.

NOIX

Le marché des noix depuis quelque temps est très ferme, et une hausse considérable s'est produite sur différentes lignes que nous n'avons pas besoin de mentionner, vu que toute la clientèle est au courant, nous n'en doutons pas, des marchés actuellement.

THES

D'après les indications que nous avons reçues ces jours derniers, la récolte des thés japonais a été endommagée considérablement, et par conséquent, nous ne prévoyons pas d'obtenir des valeurs à des prix meilleur marché qu'actuellement, bien au contraire, il se pourrait que les producteurs ainsi que les expéditeurs demandent des prix plus élevés pour leurs marchandises.

Notre clientèle trouvera chez nous un assortiment complet à des prix très raisonnables.

NOUS AVONS UN STOCK CONSIDERABLE ET VARIE DANS TOUTES LES LIGNES ET NOUS SOMMES A LA DISPOSITION DE LA CLIENTELE POUR LUI FOURNIR NOS PRIX ET NOS ECHANTILLONS.

Notre motto: "SATISFACTION"

L. CHIAPUT, FILS & CIE, LIMITEE

EPICIERS EN GROS

Importateurs et Manufacturiers

2, 4, 6, 8, 12 et 15, rue DeBresoles - - Montréal

Fondée en 1842

UNE ANNONCE COMME CELLE-CI CRÉE UNE DEMANDE

Pour ce produit
parmi vos propres
clients!



*C'est le TEMPS
d'acheter votre
stock.*

LES ANNONCES illustrées faites actuellement dans les principaux quotidiens et hebdomadaires des provinces de Québec et d'Ontario pour les fèves au lard de Davies ne manquent pas d'attirer l'attention de la ménagère et de créer dans votre localité et parmi vos propres clients une demande pour les

FEVES AU LARD de DAVIES

Voici une occasion exceptionnelle pour vous de profiter de cette publicité en vendant un article qui se vend "tout seul."

Nous offrons les fèves au lard de Davies à un prix dont vous devriez profiter, parce qu'il vous permettra de vendre ces fèves à vos clients à un prix d'occasion

tout en vous laissant un bon profit.

Rien que des fèves blanches de choix choisies à la main—entières, saines et parfaites—mises en boîtes de 11, 16 et 20 onces (deux douzaines à la caisse). Avec ou sans sauce aux tomates.

C'est une ligne de **qualité!**

Donnez votre commande à notre voyageur ou écrivez directement à

THE **DAVIES** COMPANY
WILLIAM LIMITED

Toronto

MONTREAL

Hamilton

Son 100 pour cent d'Effacité Assuré

LES ACHETEURS de la POUDRE A PATE EGG-O veulent toujours en avoir encore. C'est le meilleur témoignage que nous puissions offrir en faveur de cette poudre. Elle est faite pour répondre à la demande de la cuisinière experte. Elle a 100 pour cent d'efficacité, et cette efficacité est assurée, le jour même de son achat ou plusieurs mois après. Pourquoi? Parce que nous la fabriquons bonne et qu'elle est bien emballée.

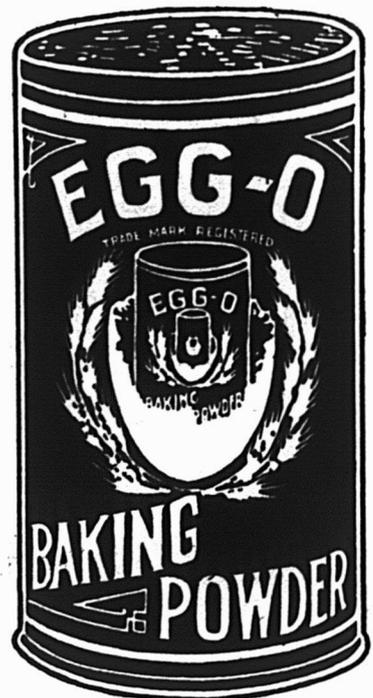
Plus de 80 pour cent des acheteurs de poudre à pâte aux Etats-Unis se servent d'une poudre à pâte combinée. La EGG-O est une poudre combinée comprenant tous les ingrédients pouvant en faire un produit sain et efficace.

EGG-O EST LA SEULE POUDRE A PATE COMBINEE FABRIQUEE AU CANADA QUI SOIT ANNONCEE SUR UNE GRANDE ECHELLE SUR LE MARCHE CANADIEN.---VENDEZ A VOS CLIENTS LA POUDRE QUE LA MAJORITE DES GENS ACHETENT, ET ILS SERONT SATISFAITS.

**Egg-O est tenue en stock par
tous les marchands de gros.**

*Egg-O Baking Powder
Company Limited,*

Hamilton, Canada.



“Curling” Brand

MARMELADE

aux

Oranges de Séville

Faite avec des oranges de Séville
et du sucre de canne seulement.

En
Boîtes de
4 lbs et
en pots
de 1 lb.



CONFITURES pures aux fraises
“ST. WILLIAMS”

Empaquetage de la nouvelle saison.
LIVRAISON EN MAI.

ST. WILLIAMS FRUIT PRESERVERS, LIMITED

Simcoe et St. Williams, Ont.

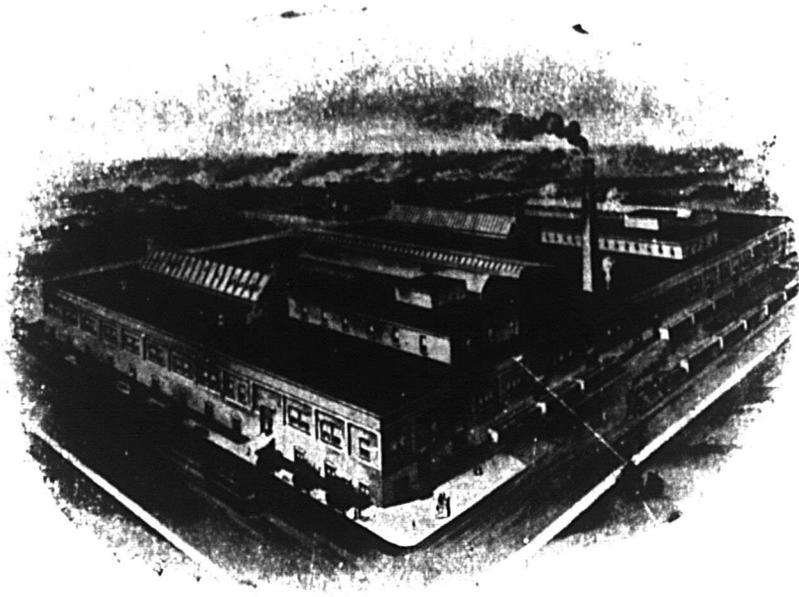
DISTRIBUTEURS:

Maclure & Langley, Limited

11, rue St-Nicolas,

MONTREAL





La manufacture de conserves de fruits la plus
moderne et la plus perfectionnée du Canada

La Fameuse Marmelade d'Oranges
de Séville de

WAGSTAFFE

Contenant toutes les huiles essentielles
qui donnent un goût si piquant à une
véritable Marmelade d'Oranges.

*Commandez-en à votre épicier
avant la hausse*

WAGSTAFFE, Limited

FABRICANTS DE CONSERVES DE FRUITS PURS

Hamilton - - - - - Canada

DEMANDEZ LE

CATSUP

Marque "Sterling" de Lytle

Vous le reconnaîtrez par l'étiquette. La qualité notre première considération.

LES

**Pickles,
Confitures,
Gelées,**

"Sterling" de Lytle
Sont les meilleurs.

Ces produits sont réputés et appréciés de nombreux amis de la province de Québec, dont la fidèle clientèle s'étend à une longue période d'années et dont nous recevons les commandes avec reconnaissance.

The T. A. Lytle Co., Limited
Sterling Road, Toronto.

LICENCE DE LA COMMISSION DES VIVRES DU CANADA No 14-136.



L'Enseigne de Pureté et de Propreté

L'usine et la marque de commerce McCormick sont connues de façon internationale. C'est la Maison des célèbres Jersey Cream Sodas. Les mots d'ordre de McCormick sont **Pureté** et **Propreté**.

Tous les acheteurs difficiles exigent la marque de commerce McCormick—parce qu'elle représente la plus haute perfection dans le domaine du biscuit.

THE McCORMICK Mfg. Co., Limited, London, Can.

Succursales: — Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Saint-Jean, N.-B., Port Arthur

Licenses de la Commission des Vivres du Canada Nos 11-003, 14-166.

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GENERAUX

THÉS

CAFES

Nous avons quelques occasions spéciales à offrir en fait de thés de Ceylan, des Indes, de Java et du Japon, pris dans notre stock frais et nouveau et choisi spécialement par des experts ayant une expérience de plus de 20 ans.

Si vous avez besoin de thé n'oubliez pas de demander nos prix. Ecrivez-nous.

18 RUE ST-ALEXIS, - - - - - Montreal.



7 - 20 - 4

7 - 20 4

LES PROFITS

proviennent des ventes répétées.

Très peu de marchands pourraient payer leur loyer, s'ils ne vendaient jamais plus d'une fois à un client.

Le 7-20-4 est strictement un cigare à ventes répétées. C'est un cigare qui contribue à payer votre loyer et vous laisse un profit—parce que l'homme qui le fume une fois, continue à fumer le même cigare par la suite.

Le 7-20-4 possède cette qualité satisfaisante qui conserve les clients.

Sherbrooke Cigar Co., Limited

Tout le monde connaît, Tout le Monde achète



Demande
considérable

“RIGA”

Vente
assurée

**Avis aux
Commerçants**

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives “RIGA”; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients.

Vendez-leur “RIGA”.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

Madame

N'oubliez pas que vous pouvez faire d'aussi beaux gâteaux, d'aussi délicieuses pâtisseries avec la farine règlementaire qu'avec la farine blanche, sans apporter aucun changement dans vos recettes ou vos méthodes de cuisson si vous employez la

Farine règlementaire

Marque "Régál"

Cette farine est manufacturée avec le même blé, avec le même soin et aussi scientifiquement que l'était l'ancienne farine REGAL, et devrait vous donner satisfaction sous tous rapports. Employez-la sans crainte, et vous serez enchantée des résultats. La FARINE REGLEMENTAIRE "REGAL" est maintenant en vente dans toutes les épiceries. Exigez-la.

Fabriquée par

The St. Lawrence Flour Mills Company Limited.

MONTREAL

BAKERS COCOA BAKERS CHOCOLATE



Procurent de
bons clients et
les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

Registered
Trade-Mark

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres
du Canada No 11-690

Exigez cette
Marque



Pour avoir ce qu'il y
a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées
"Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE, Limited

Montréal.

Téléph. Main 436

HOTEL VICTORIA QUEBEC.

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et
\$4.00 par jour.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

**35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256**

Spécialités de Manches

Nos manches sont faits de bois de première qualité, de seconde pousse, séché à l'air, pour Pies, Haches, Marteau de Forgeron et Ordinaire. Qualité, Forme et Fini insurpassables. Ils ont belle apparence, se vendent bien et durent bien.

St. Marys Wood Specialty Co., Ltd.
St. Marys, Ont., Canada

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plumé

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, Montréal

Remises Promptes.

Pas de Commissions.

Demandez les prix par lettre.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays ?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays ; MAIS . . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place préminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

Bière et Porter
Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus
 pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

“3 LEADERS”

Wm. DOW

ALES
 STOUTS

ET

Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les
 marchands de leur localité sont priés de s'adresser au “Département
 des commandes par la poste,” 38 Square Chaboillez, Montréal.

Si vous éprouvez
quelque embarras
dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux
annonceurs

**E. D. S. CONFITURES
PURES**



Composées de beaux
fruits fraîchement cueil-
lis, confits dans le sucre
granulé et rien autre.

Cuisine d'une propreté
absolue.

Emballage sous verres 16 oz.

Ferblancs 4 lbs.

Seaux 30 lbs.

W. H. DUNN, Limited,
Dépositaire
MONTREAL

**Quel
Délicieux
Bonbon !**



Patterkrisp

"On ne peut s'en rassasier."

Faites un étalage du Patterkrisp. Ça paie.

Le public est maintenant convaincu de la véritable valeur de ce bonbon — et il en achètera davantage.

L'expérience leur a prouvé que le bonbon est un aliment nourrissant et stimulant, dont l'organisme a besoin et demande.

Tous les ingrédients qui entrent dans la fabrication du Patterkrisp sont des produits alimentaires reconnus et le plus grand soin est apporté au choix et à la fabrication de ces ingrédients.

Comparez le Patterkrisp avec les autres aliments reconnus et sa haute valeur nutritive saute aux yeux.

Chaque livre de Patterkrisp renferme 2,600 calories de nutrition; tandis qu'une livre de boeuf n'en produit que 1,110 et une livre de fromage 1,950.

Préparez-vous à faire face à la prochaine demande. Une campagne nationale de publicité est en préparation.

Le Patterkrisp est un excellent aliment.

Vendu en boîtes de métal de 15 lbs et d'une livre ainsi qu'en paquets à 10c chez votre marchand de gros, ou

The Patterson Candy Co.

LIMITED

TORONTO, Ont.



Pourquoi tant de marchands vendent le

**TABAC A
CHIQUER**

COPENHAGEN

La première raison est : — qu'il est unique dans son genre.

La deuxième raison est : — que ses ventes se multiplient chaque jour.

Habituez vos clients à employer le Copenhagen et vous constaterez que vos ventes augmenteront.

Vendu par tous les marchands en gros.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT	{	Montréal et Banlieue . . . \$3.00	} PAR AN.
		Canada \$2.50	
		Etats-Unis \$3.00	
		Union postale, frs. 20.00	

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of
Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration,
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrrages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, vendredi 2 mai 1919.

Vol. XXXII—No 18

Reconstruction !

Reconstruction! tel est le terme qui semble être le mot d'ordre du monde entier, au lendemain de la grande guerre qui a tout bouleversé et démolit, et c'est par cette désignation que nous définissons le caractère typique et la fonction fondamentale de l'époque actuelle.

Epoque de reconstruction. Tels sont les jours que nous vivons. Du moins le dit-on, et il ne serait pas inutile de nous rendre compte si notre pays est englobé dans cette atmosphère de ré-édification qui semble devoir baigner tout le globe terrestre.

Si nous jetons les yeux proche de nous, rien ne semble indiquer au Canada l'idée de démolition, de ruines, de désastres, et l'on peut se demander ce en quoi l'idée de reconstruction peut intervenir par rapport à notre nation.

Et cependant à y regarder de bien près, notre pays, petit par le nombre de sa population et par ses ressources encore inexploitées, a fourni un tel effort pendant cette guerre que la chose n'a pas été sans provoquer des effondrements et des dépressions dans le domaine économique, base vitale de toute nation. Sans doute, ce ne sont pas les murs de nos maisons qui se sont écroulés sous les obus, mais ce sont nos prospérités naissantes, nos entreprises jeunes, nos finances hésitantes qui se sont vues atteintes par les projectiles de la guerre et nous nous trouvons en face de démolitions d'un autre ordre qui, pour n'être pas physiques et matérielles, n'exigent pas moins un mouvement énergique de reconstruction.

Notre commerce domestique s'est trouvé démantibulé par la guerre. Il a subi les assauts du manque de matières premières, des difficultés de transport, du coût élevé de la main-d'oeuvre, des prix exorbitants des matières brutes, et n'a résisté

à toutes ces attaques que par la volonté énergique de nos hommes d'affaires qui ont lutté, tels des soldats, pour l'existence économique de leur pays.

Nos finances qui s'équilibraient avant la guerre sont aujourd'hui dans un état déficitaire qui exige un matériel de taxes considérable pour reconstruire ou rétablir l'harmonie entre les dépenses et les revenus. Notre population qui, il y a quatre ans, s'augmentait chaque année de quelques 355,000 immigrants, s'est trouvée privée de cet accroissement bienfaisant qui contribuait à sa richesse et à sa prospérité et il va falloir aviser sans tarder pour ramener ce flot d'activité humaine qui était un facteur de nos succès commerciaux.

Dans toutes les branches, l'idée de dépression, d'épuisement, de désorganisation surgit à l'heure actuelle, entraînant à sa suite celle de renouvellement, de réparation, de "reconstruction", pour employer le terme qui est sur toutes les lèvres.

Nos manufacturiers canadiens et marchands de gros ont tellement bien compris cette nécessité de l'heure présente, qu'ils tentent un effort considérable pour reconsolider leurs institutions personnelles et replacer sur des fondations solides leurs entreprises éprouvées par le contrecoup de la guerre. Ils se sont mis à l'oeuvre sans tarder, améliorant leurs procédés de manufacture, élargissant le cercle de leurs relations par une publicité intelligente et un service plus efficace; ils ne se contentent plus d'une production minime, d'un chiffre d'affaires restreint, ils voient plus grand, ils comprennent que leur intérêt s'identifie à celui du pays et c'est parce qu'ils se sont armés d'énergie et de volonté, parce qu'ils ont entrepris vigoureusement et ténacement l'oeuvre de reconstruction de notre pays que nous pouvons regarder l'avenir avec confiance, avec cette impression de force et de puissance qui nous fera paraître légers tous les fardeaux que la guerre a placé sur nos épaules.



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

Le Régime de la Prohibition

Au lendemain de l'application de la prohibition.—
Quelques impressions.—Les licences d'importateurs.—Les amalgamations de maisons de gros.

Le régime du vin et de la bière étant implanté depuis jeudi de cette semaine, nous avons cru devoir faire le tour des maisons intéressées dans ce commerce pour recueillir leurs impressions.

La plupart des propriétaires se plaignent de la difficulté extrême qu'il y a à se procurer du vin. Ils disent également que le vin au-dessous de 26 pour cent de preuve sûrira par les temps chauds et qu'il faudra, avec du vin de 15 pour 100 comme prescrit par la loi, commander par petites quantités et regarnir son stock fréquemment.

Les prix jusqu'ici demeurent les mêmes, et il est demandé le même prix pour la nouvelle bière que pour celle des anciennes variétés courantes. Il en est de même pour les vins, mais beaucoup de maisons n'ont pas à offrir de vin de la force semi-prohibitive.

Nombre d'épiciers de Montréal qui détaillaient précédemment des liqueurs fortes, avaient reçu dès jeudi, leurs approvisionnements de bières et vins de tempérance et étaient satisfaits des ventes.

De façon à faire bénéficier les intéressés des licences d'importateurs et pour que chacune des maisons obtienne part égale d'après la nouvelle loi, trois maisons nouvelles, ou plutôt trois maisons nées de l'amalgamation de six—ont fait leur apparition sur le marché. La maison Walter R. Wonham & Son s'est amalgamée avec la maison Law, Young & Cie, mais uniquement pour ce qui a trait aux importations des vins et liqueurs. Pour ce qui est des autres affaires, les compagnies agiront séparément comme avant.

Une association s'est faite entre S. B. Townsend Limited et James A. Taylor, de la rue St-François-Xavier, et portera dorénavant le nom de Taylor-Townsend Company. La Gillespie's Company s'est formée en association avec J. M. Douglas & Co. sous le nom de Gillespie & Douglas.

La liste des importateurs de liqueurs se lit comme suit: Hudon-Orsali Limitée; Chaput fils & Cie; Law, Young, Wonham & Co.; John Hope & Co.; Gillespie, Douglas & Co.; Taylor, Townsend & Co.; Boivin, Wilson & Co., Limited; Lawrence A. Wilson Co., Limited; Hudon, Hébert & Co.

La nouvelle bière prescrite par la loi, est très peu différente des sortes régulières précédemment sur le marché.

LES LICENCES ACCORDEES POUR LA VENTE DES VINS ET DE LA BIÈRE

Cette semaine a vu s'inaugurer le nouveau régime de la prohibition de l'alcool et de la tolérance de la bière et du vin dans notre province.

Le 1er mai, à Montréal, 89 hôteliers et restau-

rateurs ayant des permis pour la vente de la bière et des vins en vertu de la nouvelle loi de tempérance, ont pu se livrer au commerce de ces boissons.

Tous ceux qui ont obtenu des permis s'étaient conformés à l'obligation du délai de 12 jours dans l'inscription.

Aucun permis n'a encore été accordé aux épiciers; cela tient au fait que leurs demandes n'ont pas été faites douze jours à l'avance, pour permettre à la commission l'examen des cas.

La commission des licences, qui se compose des juges Choquet et Bazin et du Dr Finnie, se réunira sans retard pour accorder de nouveaux permis.

Le juge Choquet a déclaré que la Commission avait décidé à l'unanimité d'accorder la préférence pour les permis concernant la vente de la bière et des vins, aux 250 détenteurs actuels de permis dans Montréal et aux 15 détenteurs de permis à Maison-neuve. A partir du 1er mai, la commission siégera de jour en jour jusqu'à ce que les 265 permis aient été tous accordés.

Forcément un grand nombre de demandes devront être rejetées à cause du chiffre restreint des permis à distribuer.

Sur les 265 détenteurs actuels de permis, ceux qui n'ont pas reçu leurs permis en temps pour le 1er mai ne peuvent légalement vendre de la bière et des vins avant d'avoir reçu leur licence. Cette question, cependant, ne relève pas de la commission mais du département des licences et le juge Choquet a déclaré que le percepteur du revenu provincial, M. L. N. Boisseau, donnerait des informations à ce sujet.

LES VENDEURS DE LIQUEURS ALCOOLIQUES POUR FINS MEDICINALES

Le gouvernement provincial n'a accordé que 19 licences de vendeurs autorisés de liqueurs enivrantes, pour fins médicinales, etc., en vertu de la loi de prohibition. Il y en a douze à Montréal et une dans chacune des principales villes, sauf Québec et quelques autres dont le status quant au commerce des liqueurs est encore indéfini. La loi permet d'accorder 25 licences dans toute la province. Voici les noms des personnes ou maisons commerciales auxquelles les 19 licences ont été accordées:

F.-X. Saint-Charles et Cie, Montréal; Moquin Frères, Montréal; La Compagnie de Liqueurs de l'Est, Montréal; Auguste Germain, Montréal; Alfred Legault, Montréal; L. A. Wilson Co., Ltd., Montréal; Delorimier Limitée, Montréal; Canadian Liquor Co., Montréal; Sovereign Liquor Co., Montréal; Israël Lemieux, Montréal; James Murray, Montréal; Joseph Meighen, Montréal; D. McManamy and Co., Sherbrooke; Arthur Bettez, comptable, Trois-Rivières; Joseph Berthiaume et Emile Bouchard, conjointement, Saint-Hyacinthe; Cie de Liqueurs de Saint-Jean, Saint-Jean; J. D. A. Sauvé, Valleyfield; J. P. Gougeon, Saint-Jérôme; Ephrem Bolduc, Joliette.

POUR METTRE UN TERME AUX FAILLITES FRAUDULEUSES

L'Association des marchands de Montréal vient d'organiser un mouvement qui rendra un grand service au commerce et à l'industrie dans la province de Québec; celui de faire cesser l'abus des faillites frauduleuses, dont les victimes sont sans cesse les créanciers. Depuis de nombreuses années, ce vol syndiqué se pratiquait sur une haute échelle. Avec le projet élaboré par les marchands, ce petit jeu clandestin est mort. Au cours de l'année dernière, l'Association n'est pas demeurée inactive. Elle a enquêté sur plusieurs faillites, qui dans la majorité des cas, ont conduit leur auteur en correctionnelle. Les fraudeurs se sont bientôt aperçus qu'ils perdaient leur temps, à vouloir tromper le prochain, car les marchands avaient l'oeil ouvert et le bon.

L'exécutif de l'Association des Marchands a décidé de créer un fonds commun de \$25,000. Cet argent servira à payer les causes instruites contre les délinquants.

Les personnes suivantes assistaient à l'assemblée cette semaine:

M. Thurston Smith, de Lewis Bros., président; MM. P. H. Halliday, Cassiday Ltd.; D. R. Kennedy, Belding Paul, Corticelli; M. Whitehouse, Ames, Holden, McCready; T. H. Armstrong, de Green-shields Ltd.; J. Coultée, de Alphonse Racine; M. Stone, de Cluett Peabody & Co., et P. H. Bartley, de Mark Fisher & Son.

LA QUALITE DES MARCHANDISES ACHETEES DOIT ETRE CONFORME A LA GARANTIE.

Un Jugement

L'hon. juge Fortin a rendu jugement, cette semaine, dans la cause de M. Napoléon Boileau qui demandait la résiliation d'un contrat de vente passé entre lui et le docteur Louis Origène Bournival. La Cour rendit jugement en faveur du demandeur en s'appuyant sur le principe qu'un vendeur est tenu de livrer une marchandise dont la qualité soit conforme à la garantie fournie lors de la vente.

M. Boileau avait acheté du docteur Bournival une machine à moudre le grain et un nettoyeur s'y adaptant, pour la somme de \$1,025. Les conditions de la vente comportaient une garantie écrite que la machine pouvait moudre de 12 à 20 minots à l'heure. L'acheteur paya \$25 comptant, puis suc-

cessivement \$500 en deux versements. Après avoir essayé la machine, l'acheteur constata qu'elle ne pouvait moudre que 2 ou 3 minots à l'heure. Il voulut retourner la machine et se faire rembourser. Il y eut des difficultés et finalement l'affaire fut portée en Cour de justice. L'hon. juge Fortin stipula que la condition essentielle du contrat n'ayant pas été observée, la vente devait être résiliée. Le défendeur devra aussi payer les frais de la cause.

LES COMMERÇANTS DE LA TUQUE VEULENT UNE VOIE DIRECTE POUR S'APPROVISIONNER A MONTREAL

Une délégation de commerçants de La Tuque s'est présentée, cette semaine, devant la Chambre de Commerce de Montréal, pour lui soumettre la question de la construction d'une voie ferrée directe entre La Tuque et Montréal.

Une résolution a été soumise à la Chambre renfermant toutes les raisons qu'ont les citoyens de La Tuque de demander ce chemin de fer. Elle fut adoptée, après de judicieuses remarques de la part de M. Alfred Lambert, premier vice-président de la Chambre. La question fut, cependant, référée à la commission des transports.

Voici les principales raisons invoquées par les délégués:

La Tuque est située au sud-ouest de Québec et n'a aucune ligne de chemin de fer directe vers Montréal, son principal centre d'approvisionnement, disent les délégués. Il y a bien une ligne de chemin de fer, mais elle ne donne qu'un piètre service, retardé par des raccordements à deux jonctions, la jonction Harvey et la jonction Garneau.

Les délégués déclarent qu'on ne peut se figurer les dommages que subissent les marchandises qui doivent dormir de longues heures sur les quais des gares. Les retards sont considérables et très préjudiciables aux cultivateurs.

LA "MONTREAL NUT AND BROKERAGE CO."

Nous attirons tout particulièrement l'attention de nos lecteurs sur l'annonce publiée par cette compagnie en page 94. Ils y trouveront une liste de prix qui ne manquera pas de les intéresser. Cette maison ne vend que des marchandises de haute qualité et son service assure la satisfaction à ses clients.



TANGLEFOOT

LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES NON VENENEUX

Le Département de l'Agriculture des Etats-Unis dit dans son bulletin: "On devrait prendre des précautions toutes spéciales pour empêcher les enfants de boiré de l'amorce empoisonnée et des mouches empoisonnées tombées dans les aliments ou les boissons."



LES MARCHANDS D'ARTICLES DE CONSERVE DE LA COLOMBIE-ANGLAISE NE MET- TRONT EN CONSERVE QUE LES MEILLEURES QUALITES.

L'on s'attend à ce que la mise en conserve dans la Colombie-Anglaise cette année, soit plus limitée que lorsque le patriotisme nécessitait la mise en conserve de tout genre de comestible. L'on installe ou remplace seulement les machineries les plus nécessaires, et seules quelques fabriques de conserves achètent de nouveaux bateaux ou de nouveaux filets. La difficulté à vendre les mauvaises qualités de poissons mis en conserves durant la guerre a empêché les fabricants d'en garder une quantité quelconque, de sorte que seul le meilleur saumon sera mis en conserves durant l'année 1919. Actuellement la perspective est que seul trois ou quatre "canneries" opéreront sur la rivière Fraser, parce que les anciens bancs de pêche sont complètement épuisés. Bien que le coût du fer-blanc soit considérablement réduit, celui du filet et des agrès est augmenté.

Il est pratiquement certain que le contrôle des vivres des Alliés actuel, n'achètera pas tous les sockeyes et les Pinks cette année, et les fabricants s'efforcent de rétablir leurs marchés d'avant guerre. Dans quelques cas cela est facile, mais dans d'autres les marchands de gros annoncent qu'un substitut est déjà en faveur.

Plusieurs fabricants ont de la difficulté à se débarrasser de leurs stocks de "chuns" de l'année 1918. Ceux-ci n'ayant plus aucune valeur. La commission italienne des vivres à New-York a acheté beaucoup de saumon de cette qualité, et les fabricants de la Colombie-Anglaise espèrent faire d'autres ventes. Les "chuns" se vendent \$6.75 la caisse, mais il s'est effectué plusieurs achats à un prix beaucoup plus bas. L'on espère que la réduction des taux de transport maritime aidera à vendre cette qualité commerciale de poissons de la Colombie-Anglaise.

ENCORE LA MARGARINE

Il semble probable que la question de prohibition de la margarine au Canada sera soumise encore au Parlement à la présente session. De nombreuses organisations laitières ont protestées violemment contre la continuation de la vente de ce produit. L'allégation est toujours la même, à savoir que son usage cause du tort aux intérêts laitiers. Mais, même s'il en était ainsi, on peut se demander s'il serait bon d'établir une législation avantageuse à une très petite minorité au détriment de la grande majorité de la population Canadienne.

Le coût de la vie, est, à présent, tellement élevé que toute tentative d'empêcher l'approvisionnement de produits alimentaires sains ne serait ni plus ni moins que criminelle.

Les gens qui ont le moyen d'acheter du beurre continueront à en acheter, quand bien même la margarine serait meilleur marché. Les gens qui ne peuvent se procurer du beurre, ne seront pas plus en mesure d'en acheter quand la margarine sera interdite sur le marché. Ils devront se passer de l'un et l'autre. En temps d'abondance extrême un semblant de justification existe pour une législation prohibitive, mais ce n'est pas le cas à présent.

Cette semaine les prix du beurre ont été en baisse, il est vrai; mais les prix remonteront pour la raison unique qu'il n'y a pas assez de beurre pour répondre à la demande de toutes parts, et ce serait certainement haute folie que de parler de prohiber un succédané utile et hygiénique.

Les ventes de margarines n'ont pas été très importantes dans la totalité du Canada, et il n'y a vraisemblablement pas de danger que ce produit devienne jamais une menace pour l'industrie laitière. L'industrie laitière ne court certainement pas un très grand danger quand le beurre se vend dans le gros, dans le voisinage de soixante cents la livre.

FAUSSAIRE SEVEREMENT CONDAMNE

Alexander Ellison, qui se disait président et gérant de la Paper and Hardware Products, Limited, Montréal, a été condamné à trois ans de pénitencier par le juge Choquet pour faux.

Cette cause est remarquable et elle a duré très longtemps. Elle a coûté à la compagnie du Chemin de fer Pacifique une forte somme par suite des recherches qu'elle a occasionnées. Ellison opérait au moyen de connaissements, qu'il forgeait et qu'il passait comme s'ils avaient été véritables. Il se servait de connaissements du C. P. R.

Ce fut au commencement de juillet 1918 que l'attention de la compagnie fut éveillée, et après de très longues recherches par les vérificateurs, on finit par retracer Ellison.

Ellison fut arrêté sur quatre chefs d'accusation et il comparut devant le magistrat. A l'enquête il plaida coupable aux quatre accusations, tout en demandant à la cour de différer la sentence afin de lui donner le temps de régler avec ses créanciers.

Le Lieut.-Col. J. J. Creelman, avocat du C. P. R. ne s'y opposa pas et la cour accorda un certain délai avant de prononcer la sentence. La Compagnie du Pacifique déclara plus tard que ces règlements n'avaient pas été faits, ni qu'aucune intention de régler n'avait été manifestée et elle demanda à la cour que la sentence fut prononcée. Ellison fut condamné à trois ans de pénitencier.

Ellison, qui était l'un des principaux officiers de la Paper and Hardware Products, Limited, du Mile End, forgea des connaissements sur certains chars de ferraille, consignés à diverses maisons des Etats-Unis et d'Ontario. Des recherches faites à ces maisons par les vérificateurs du C. P. R. révélèrent le fait que ces connaissements étaient faux et sans valeur aucune, et ayant que le plaidoyer de culpabilité de l'accusé fut accepté, des représentants de plusieurs compagnies furent entendus comme témoins. Leurs témoignages démontrèrent que l'auteur de ces faux était bien Ellison.

Faites une attraction de votre commerce de fruits

Vous encouragerez et activerez votre commerce avec cette manière de procéder:

Des marchands progressifs de Montréal trouvent, avec juste raison, que les fruits et les légumes doivent être soit une fantaisie dans le commerce de leur magasin, soit une des lignes les plus importantes et les plus en vedette; selon que l'on considère le montant des ventes, ou que l'on voit la force attractive que ces marchandises exercent comme stimulant sur le commerce du magasin, en général.

Un marchand de Montréal nous donnait l'autre jour son opinion à ce sujet. Il estimait que les fruits sont de précieux agents pour activer le commerce dans un magasin. Il exprimait son opinion de la manière suivante:

"Lorsque vous développez l'idée, chez l'acheteur, que telle ou telle marchandise peut être obtenue dans un magasin mieux que partout ailleurs, vous avez fait un grand progrès pour augmenter votre commerce dans ces lignes.

Vous avez ainsi attiré à votre magasin un public acheteur qui achètera non seulement vos lignes spéciales, mais aussi se fournira de tout ce dont il a besoin qu'il trouvera dans votre magasin."

—Voilà une raison, ajoute le marchand que nous citons tout à l'heure, pour laquelle nous considérons les fruits et les légumes comme des attractions qui activent la vente dans un magasin.

Des primeurs dans les fruits et les légumes comme attractions.

C'est toujours une excellente méthode d'avoir des nouveautés dans les fruits et les légumes lorsqu'il est le temps d'en avoir.

Il y a quelque chose de nouveau à suggérer à un client, quelque chose qui excite son intérêt et le prépare pour d'autres suggestions. Les fruits et les légumes sont des facteurs importants du client qui cherche à varier son menu.

De ce côté, les fruits et les légumes sont d'un grand intérêt dans un magasin.

Les ventes de fruits de fin de semaine sont d'un usage habituel.

Même lorsque ces marchandises ne sont pas des primeurs, il est avantageux de mettre toujours les fruits au premier plan et de les tenir devant le public.

Par exemple, à chaque fin de semaine on peut faire une vente spéciale d'oranges et les exposer en telles quantités qu'elles donnent l'impression que c'est une véritable occasion.

Un représentant d'un journal commercial qui

se trouvait un vendredi dans un magasin de détail a vu vingt-deux boîtes d'oranges ouvertes et étalées sur le devant du magasin où elles attireraient forcément l'attention du client.

Il était très rare qu'un client donne une commande sans ajouter: "Et oh! oui, un douzaine d'oranges!"

Le samedi soir il restait très peu de ces oranges.

On peut vendre de quinze à vingt caisses régulièrement en fin de semaine.

De fait, on fait un prix spécial sur ces oranges, mais en les achetant par lots de vingt à vingt-cinq caisses nous pouvons les laisser à un prix qui est raisonnable et qui nous laisse encore une bonne marge de profit.

En dehors de la question de prix, notre marchand est d'avis qu'en faisant un étalage de fruits aussi important et varié que possible, soit avec des primeurs, soit même avec des fruits d'un usage habituel, en quantités considérables, l'on éveille l'intérêt d'un grand nombre de clients.

Surtout avec les fruits d'été adoptez les principes d'en acheter en quantité et montrez au public que vous en avez largement à vendre.

Un gros étalage développe le commerce.

Achetez des paniers de fruits par centaines et faites les livres sur le trottoir en face de votre magasin.

Il y a un règlement municipal qui s'oppose à cette pratique; mais ce règlement vous donne vingt-quatre heures pour rentrer les marchandises dans votre magasin — et à la tombée de la nuit, c'est un travail facile. Les passants voient les fruits sur le trottoir et sont aussitôt attirés et vous pouvez vendre de 100 à 200 paniers par jour.

Si l'un des patrons peut obtenir un prix plus avantageux en vendant tout un lot, il en prendra avantage et le fera rentrer dans le magasin.

Un seul commis peut suffire à cette vente, de sorte qu'il n'y a pas grande dépense à faire.

Généralement, la plus grande partie des paniers sont achetés dans le courant de la journée et le soir il en reste peu à rentrer et par conséquent vous ne risquez pas d'en perdre beaucoup.

Si le passant n'avait pas vu tous ces fruits, il n'aurait pas eu l'idée de les acheter, et s'il ne les avait pas vus en si grande quantité, ils n'auraient pas attiré son attention.

C'est pour cette raison que nous croyons que la vente des fruits en gros est l'un des moyens les plus effectifs de faire des fruits un des éléments les plus productifs dans les affaires.

ATTIREZ LES PARENTS AU MOYEN DES ENFANTS.

L'établissement de concours intéressants. — Créez l'enthousiasme des enfants et votre commerce s'en suivra.

Cette idée d'attirer l'attention des parents par l'intermédiaire des enfants est la cause du succès de plus d'un magasin aux idées progressives.

Dans beaucoup d'occasions le babillage du petit garçon a été le médium qui a attiré l'attention des parents sur le magasin où ils sont venus faire des achats.

Il y a peu de parents qui ne s'intéressent pas à l'intérêt que leurs enfants portent à quelque chose.

On s'enthousiasme avec eux sur une partie de hockey ou un autre jeu.

Le résultat est le même dans tous les cas et tout ce dont il est besoin, c'est l'enthousiasme solide du jeune garçon qui exprime ses opinions à ses parents, les prend avec la fougue du jeune âge et les entraîne souvent, les amène à ses vues.

C'est dans cet ordre d'idées que des grands magasins ont basé tout un programme d'action, qu'ils ont institué des concours d'enfants et les ont intéressés.

Quatre garçonnettes dans une famille représentent une force plus active et une plus grande puissance d'annonce que l'annonce dans plusieurs journaux, dans l'opinion d'un gérant d'une grande maison de commerce.

"Si nous pouvons, dit-il, arriver à les intéresser, ils parlent de notre magasin chez eux, à l'école, dans la rue."

Les lapins blancs.

Dans un grand magasin de cette province, environ trois semaines avant les fêtes de Pâques, alors que les magasins avaient leurs plus beaux étalages, un grand nombre de jeunes garçons se réunissaient pour prendre part à un concours.

A une extrémité du parquet de l'épicerie et devant l'élévateur un petit enclos était installé, ayant la forme d'un parc en miniature, avec une clôture d'environ deux pieds de haut. Dans le centre se trouvait un vaste tertre en bois dans lequel on avait planté des rosiers. Ces rosiers étaient couverts de roses qui, bien que artificielles, étaient du plus agréable effet. Il y avait des centaines de ces fleurs et il fallait indiquer combien il y en avait. C'était un concours libre pour les garçonnettes et il n'y avait pas de restrictions.

Chacun des concurrents avait l'avantage de venir dans le département et d'écrire le nombre prévu sur un papier en regard de son nom.

Celui qui avait deviné le chiffre exact et les

quatre qui étaient les plus près du nombre, avaient droit de recevoir un lapin blanc vivant.

Les lapins se promenaient dans l'enclos et c'était une source d'attraction pour les garçonnettes.

Il y eut douze lapins en tout d'offerts en concours et l'étalage était rendu plus attentif par l'installation de corbeilles de fruits disposés près de l'enclos.

Le concours fut un grand succès et des centaines de noms signés dans le livre attestaient de la popularité de ce concours.

Oeufs de Pâques et poussins.

Une autre attraction intéressante était dans un magasin l'exposition d'une poule avec ses poussins.

On installe cette mère couveuse sur le parquet d'un magasin avec un grillage et c'est une attraction non seulement pour les jeunes mais aussi pour les grands enfants.

On arrange ce parc d'élevage en miniature de façon à pouvoir disposer à l'entour des douzaines d'oeufs de différentes couleurs. Le tout, dans le but de faire de la publicité.

L'idée originale rencontre ce but. Elle fait causer.

Que votre nom soit sur la langue de chacun, si vous êtes un marchand habile. Ce sont toutes ces idées, toutes ces annonces intéressantes qui font de la bonne et puissante réclame à un magasin.

UN PLACEMENT AVANTAGEUX

Ainsi que la chose a été annoncée, l'Hôpital Notre-Dame de Montréal, érigera très prochainement, rue Sherbrooke, en face du Parc Lafontaine, une extension à son Hôpital actuel; cette nouvelle construction dont le coût ne sera pas moindre que \$500,000, est destinée à compléter l'aile actuellement érigée, et tout donne à penser que les travaux seront terminés pour septembre 1920.

A cette fin, les Administrateurs de l'Institution ont fait une émission d'obligations au montant de \$750,000, portant intérêt au taux de 6%; la différence entre le coût total de la construction et le montant de l'émission d'obligations sera employée à acquitter complètement toutes les dettes actuelles de la Corporation, de sorte que cette émission d'obligations aura un premier lien sur toutes les propriétés et l'actif de l'Hôpital.

Outre la garantie représentée par cet actif qui sera alors de \$1,250,000 à \$1,500,000, les subsides du Gouvernement Provincial et les subventions de la Cité de Montréal, sont de plus transportés en garantie collatérale à la Société d'Administration Générale.

Voilà une excellente occasion de souscrire à une émission fort avantageuse et de faire en même temps oeuvre de charité.

Les maisons faisant affaires par la poste vont vendre à crédit

Sears, Roebuck et autres maisons abandonnent le système de vente strictement au comptant.

Par G. A. Nichols dans "Printers Ink".

Note de la Rédaction.—Au moment même où des centaines de maisons canadiennes adoptent le système de faire affaires au comptant, on sera surpris d'apprendre que les plus grands magasins à rayons et les plus grandes maisons faisant affaires par la poste ont décidé de vendre à crédit. L'un des plus grands magasins à rayons de Toronto, qui depuis des années ne vendait qu'au comptant, vient d'ouvrir un département de crédit pour la vente de certaines lignes de marchandises.

L'article ci-dessous écrit par M. G. A. Nichols, dans "Printers' Ink" ne manquera pas d'intéresser toutes les branches du commerce canadien. Le "Prix Courant" aimerait à savoir ce que pensent ses lecteurs du nouveau système.

Les maisons vendant au détail par la poste font un gros chiffre d'affaires par l'adoption du système de crédit par versements faciles. Le commerce par la poste au début était strictement fait au comptant. Ce système fonctionnait assez bien pour les marchandises ordinaires, mais il privait les maisons faisant affaires par la poste d'un gros commerce profitable avec les articles d'un plus gros volume et plus dispendieux.

Lorsqu'un achat représente une forte somme, la plupart des gens hésitent avant de le payer comptant. Ils visitent plusieurs magasins. Puis quand ils ont l'argent pour faire leur achat, ils peuvent en venir à la conclusion qu'ils n'en ont pas besoin, ou encore ils achètent dans une autre maison que celle où ils avaient d'abord l'intention d'aller.

Prenons, par exemple, l'ameublement complet d'une maison. Le coût moyen de l'ameublement d'un appartement ou d'un cottage pour jeunes mariés est aujourd'hui d'environ \$600. Cette somme est au-dessus du montant que possède généralement le jeune homme qui se marie. Il doit ou acheter ses meubles à crédit ou se les procurer les uns après les autres. Dans ce dernier cas, il partagera ses achats entre plusieurs détailliers ou maisons faisant affaires par la poste. Si cette commande de \$600. pouvait être obtenue d'un seul coup, elle en vaudrait certainement la peine. Les maisons de meubles vendant à crédit dans les grandes villes ont un système de vente pour les acheteurs qui ne peuvent payer comptant. Les maisons faisant affaires par la poste s'en sont aperçu et à présent tous les gens de campagne jouissant d'une bonne réputation et solvables peuvent acheter leurs meubles à crédit.

Le même principe s'applique à l'achat des pianos, des machines parlantes et autres articles de

luxes similaires. Les gens demeurant dans le voisinage des grandes villes ont depuis longtemps le privilège d'acheter ces articles par versements ou à conditions faciles de paiements. Les marchands de ces villes font affaires à la campagne dans un rayon de cent à deux cents milles. Mais ce n'est que depuis que les maisons faisant affaires par la poste ont adopté le système de vente à crédit que les pianos et les machines parlantes ont été mis à la portée de la multitude. Le volume d'affaires qui en est résulté peut être considéré comme étonnant sous un rapport. Et ce n'est que naturel après tout. Auparavant, on n'atteignait qu'une clientèle limitée. Mais aujourd'hui, grâce aux commandes par la poste on peut faire face aux demandes des gens de la campagne.

Aujourd'hui, la femme d'un cultivateur n'a pas à attendre d'avoir l'argent provenant de la vente de ses poulets ou de ses oeufs pour acheter une écrémeuse. Elle l'achètera d'une maison vendant par la poste et la paiera par versements mensuels. Si le cultivateur a besoin d'un moteur à gazoline ou d'un instrument aratoire, il peut l'avoir de la même manière. La maison faisant affaires par la poste lui vendra un système de chauffage ou un système d'éclairage et il pourra le payer par versements faciles.

Les manufacturiers coopèrent au changement

Ce commerce par la poste pour les articles d'un gros volume est destiné à se développer davantage. Les manufacturiers coopéreront volontiers à ce développement à cause de l'augmentation de leurs affaires qui ne manquera pas d'en résulter et ils commencent déjà à s'en apercevoir. Les maisons faisant affaires par la poste ont accompli des merveilles en fournissant aux manufacturiers un débouché pour leurs produits.

Avec l'établissement d'un système de crédit pour leurs clients éloignés, les maisons faisant affaires par la poste n'ont eu que très peu de difficultés à surmonter. Le cultivateur, qu'il soit propriétaire ou simple locataire de sa ferme, est considéré comme le meilleur risque à prendre pour une maison vendant à crédit. C'est exactement pour cela que le cultivateur a moins de difficulté à acheter à crédit que le citadin qui achète d'un magasin à rayons.

Vous pouvez aller dans la librairie McClurg, de Chicago, pour acheter un gros dictionnaire. A moins de passer un examen très sévère devant le

proposé aux comptes de crédit, il vous faudra le payer comptant. D'un autre côté vous pouvez remplir le coupon publié au bas d'une annonce de magazine, l'envoyer à l'éditeur et vous recevrez votre dictionnaire sans que l'on vous demande une question, et vous avez le privilège de le payer par petits versements mensuels.

Y a-t-il quelque chose de psychologique dans le fait de signer un semblable coupon qui porte un homme à être mieux disposé à payer qu'il le serait s'il achetait le même livre dans une librairie ordinaire. Peut-être, mais le fait n'en reste pas moins vrai que le signataire du coupon fait généralement tous ses paiements.

La vente par versements faciles de Sears, Roebuck

La personne qui désire acheter à crédit à une maison faisant affaires par la poste n'a pas à passer par beaucoup de formalités.

"Si un fermier de l'Oklahoma achète à crédit chez vous, un système de chauffage, vous informez-vous de sa solvabilité?" demandions-nous au gérant des comptes de crédit de la Sears, Roebuck & Company.

"L'acheteur doit répondre à une ou deux questions sur sa formule de commande, répondit le gérant. Ces réponses nous donnent tout ce que nous voulons savoir. Dans tous les cas, neuf fois sur dix ce fermier devient un de nos clients réguliers. Il achetait peut-être chez nous depuis plusieurs années beaucoup de marchandises. Avec chaque commande, il envoyait invariablement le montant de son achat. Quelle meilleure preuve pouvons-nous avoir de sa solvabilité? En d'autres termes, il a gagné la confiance de notre maison à cause des nombreuses commandes qu'il nous a envoyées accompagnées de sa remise. Un cultivateur est incontestablement le meilleur risque d'une maison faisant affaires par la poste.

"Nous n'avons pas de comptes ouverts avec nos clients. Nous limitons leurs achats à crédit à l'achat d'articles dont le prix rend désirable l'application du système de la vente par paiements faciles. Une commande pour un article mentionné dans notre catalogue doit nécessairement être payée à l'avance.

"Mais nous faisons même des exceptions à cette règle. Supposons qu'un banquier ou un homme d'affaires bien connu nous donne une commande pour des marchandises qu'il veut faire expédier à sa maison de campagne. Nous remplissons sa commande s'il est connu comme un homme à qui l'on peut en toute confiance faire crédit. Cet achat, toutefois, est absolument en dehors de notre système de vente à conditions faciles de paiements. Il y a de la différence entre la vente à crédit avec paiements faciles et celle faite sur une base strictement commerciale."

Cette concession faite aux gens reconnus dignes de confiance, leur est faite pour les inciter à concentrer leurs achats. C'est exactement la raison pour laquelle un si grand nombre de marchands tiennent tant à continuer à vendre à crédit, malgré les pertes occasionnelles qu'ils subissent et les avantages du système au comptant. Tous les marchands détailliers savent que la personne qui a un compte ouvert achète beaucoup plus de marchandises qu'elle n'en achèterait si elle devait les payer comptant, et elle ne s'occupe pas du prix qu'on lui demande. C'est sur ce principe qu'est basé le grand développement de la vente à conditions faciles de paiements dans les magasins de détail et aux maisons faisant affaires par la poste.

La politique du crédit des plus grandes maisons faisant affaires par la poste est très libérale. Certains manufacturiers vendent à conditions faciles aux fermiers et aux autres acheteurs, mais elles sont un peu plus prudentes dans leurs risques pour les ventes à crédit.

La Albaugh-Dover Company, de Chicago, vend à crédit un grand nombre d'écrémeuses aux fermiers. Ses annonces sont publiées en grande partie dans les journaux publiés spécialement pour les fermiers. On demande au fermier d'envoyer le coupon de commande placé dans le bas des annonces. Ce coupon quand il est rempli devient à proprement parler un billet promissoire. Il contient les conditions auxquelles l'écrémeuse est vendue, et stipule que l'acheteur peut payer quand il voudra ce qu'il doit sur sa machine et on lui accordera un escompte de 5 pour cent.

Une écrémeuse est vendue avec un essai gratuit de trente jours et l'acheteur a un an pour la payer.

La vente des ameublements complets de maison, d'appartement ou de chambre, telle que faite par la Hartman Company, de Chicago, est un des exemples les plus intéressants et les plus profitables de la vente par la poste et de la perception de l'argent par versements.

Hartman a perfectionné ce genre d'affaires par la poste au point que n'importe qui aux Etats-Unis peut avoir l'avantage de meubler complètement sa maison par versements mensuels. Il y a quelques années quand Hartman ne s'occupait que de ses magasins de détails, son annonce: "Laissez Hartman garnir votre nid" fut pour plus d'un jeune homme de Chicago et d'autres grandes villes un moyen de se marier et de meubler sa maison, sans qu'il soit obligé d'attendre d'avoir économisé le montant nécessaire pour l'achat de ses meubles. Tout ce qu'il lui fallait c'était une jeune fille prête à le marier, un emploi et une bonne réputation. Hartman lui fournissait ses meubles et il les payait pendant qu'il s'en servait.

Ce système fonctionna si bien que la maison décida d'étendre ce commerce à la campagne. La vente à crédit paraissait risquée. Mais, en partant du principe que presque tout le monde est généralement honnête, Hartman commença à annoncer dans les journaux de campagne et dans les organes de sociétés fraternelles pour inviter les gens à acheter certains assortiments de meubles. La compagnie allait jusqu'à offrir aux acheteurs de leur envoyer leurs marchandises en approbation pour trente jours, sans qu'ils aient à déboursier un seul centin. Puis, s'ils étaient satisfaits des marchandises, ils pouvaient commencer à les payer par versements mensuels. Les commandes étaient données au moyen de coupons publiés avec les annonces. On demandait ensuite aux futurs acheteurs de faire venir un catalogue. Ce catalogue contenait des formules de commande par lesquelles on obtenait suffisamment de renseignements pour justifier la compagnie de faire crédit.

Ce système obtint tant de succès qu'aujourd'hui Hartman offre de verser une prime à quiconque peut lui indiquer une des villes des Etats-Unis où il n'a pas un client.

Le système était spécialisé aux ameublements complets de maisons, aux mobiliers de salle à diner ou de chambre à coucher. Mais n'importe quel autre meuble ou fourniture de maison pouvait être vendu sur ce système.

Le résultat de tout cela fut que la compagnie finit par résoudre le problème qui est le cauchemar de tous les marchands de meubles au détail. Le commerce des meubles fait dans les magasins de détail ordinaires paie un profit net satisfaisant, mais en ce qui concerne le volume des affaires faites, ce n'est ni un festin ni une famine. Durant les mois du nettoyage du printemps et de l'automne, le marchand de meubles suffit à peine à répondre à la demande. Au milieu de l'hiver et durant l'été, il n'a presque rien à faire.

Ce que tout détaillant de meubles progressif veut —et il reçoit pour cela l'aide de tous les manufacturiers clairvoyants qui tiennent à avoir des débouchés pour leurs produits—c'est de faire des ventes durant tous les mois de l'année. Il ne peut remédier à la loi inexorable établie par la femme que son grand ménage doit être fait en avril, en mai, en septembre ou en octobre. Il ne tient pas à accroître davantage le commerce qu'il fait durant ces mois. Mais il peut tenir son magasin affairé toute l'année en vendant des articles pour les meubles qu'il vend. Par exemple, il vend des tables de salle à manger. Pourquoi ne vendrait-il pas de la vaisselle? Il vend des lits et des matelats. Pourquoi ne vend-il pas des couvertures, des draps et des douillettes?

Les manufacturiers de ces articles de ménage ont fait beaucoup de travail parmi les détaillants de meubles ces dernières années. Ils en font un

tout autre marchand. Ils se servent d'un débouché parfaitement logique pour leurs marchandises, et de cette façon, ils augmentent leurs profits ainsi que ceux des détaillants.

Le gros du commerce d'Hartman se fait durant les mois du grand ménage. Mais toute l'année il annonce des offres spéciales de ceci ou de cela, avec le résultat que le chiffre de ses commandes est toujours considérable.

Hartman était assez intelligent pour se rendre compte qu'il devait d'abord gagner la confiance de ses clients et la garder ensuite. Cette confiance était bien plus importante pour la compagnie que la solvabilité des acheteurs. Il se rendait compte qu'il y avait bien plus de risques pour un fermier d'envoyer son argent au loin que pour la compagnie de lui envoyer ses meubles. Le client avait autant le droit de connaître la solvabilité d'Hartman que ce dernier avait de connaître celle de l'acheteur.

Dans tous les catalogues et dans les annonces des journaux, il insistait sur la qualité de ses marchandises, mais sans exagération. Il prenait pour base de sa publicité que la marchandise qui donnait satisfaction était son meilleur argument pour percevoir son argent. Il a un bureau d'inspection chargé de voir à ce que chaque article offert dans le catalogue soit examiné avec soin. S'il est défectueux de quelque façon, on y remédie.

La maison garantit sous tous rapports chaque article qu'elle vend. Si un article ne donne pas satisfaction on est libre de le renvoyer. Si un article est renvoyé comme n'étant pas conforme à la description du catalogue, une lettre d'excuse est envoyée au client pour l'ennui que cet envoi lui a occasionné. Dans cette lettre on explique au client que dans tout grand commerce, il peut se glisser malgré toutes les précautions prises, des articles défectueux.

Le commerce fait à crédit par la poste, sur une base aussi digne et aussi satisfaisante, par les maisons vendant par catalogue est une des nombreuses bonnes choses accomplies par les maisons faisant affaires par la poste pour le bien du commerce général du pays.

La manière avec laquelle certaines maisons de meubles vendant à crédit font affaires dans les petites villes est un scandale pour ne pas dire un crime. Profitant de l'ignorance des gens quant à la valeur et du besoin qu'ils ont de leurs marchandises, ces maisons vendent des meubles à un prix représentant plusieurs fois la valeur des articles ainsi vendus. Les prix qu'elles demandent sont bien trop élevés, même en prenant en considération les paiements déferés et le risque de la vente à crédit. Ces magasins, naturellement, font affaires avec la classe la plus pauvre qui est plus facilement attirée par l'avantage apparent d'acheter, d'après ce système de crédit. Ils ne pourraient pas payer \$15 pour la

chaise qu'ils tiennent beaucoup à avoir, et ils consentent à la payer 25 cents ou 50 cents par semaine pendant un laps de temps tellement long qu'à la fin ils paient deux ou trois fois le prix qu'ils auraient versé en achetant comptant.

Naturellement, les gens ayant les moyens ne vont pas acheter de cette manière. Toutefois, le système les attire autant que n'importe quelle autre catégorie de gens. Les maisons faisant affaires par la poste n'ont pas été lentes à s'apercevoir qu'elles avaient négligé un excellent débouché pour leurs marchandises. Elles ont adopté un nouveau système de vente par versements qui sera profitable à tout le commerce du pays. Elles vendent plus de marchandises à un plus grand nombre d'acheteurs.

Les magasins de détail eux-mêmes en profitent. Le détaillant intelligent constate de nos jours qu'il y gagne plus à apprendre et à mettre en pratique les leçons que lui donne son concurrent vendant par catalogue qu'à le décrier et à le craindre.

LA NATIONAL BREWERIES CO. LIMITED

Le résultat du vote pris le 10 avril dernier dans la Province de Québec au sujet de la tolérance de la vente des vins et de la bière a eu une grande influence sur la valeur des actions de la National Breweries Limited. Au mois de mars, les valeurs de cette compagnie s'offraient à la bourse à environ 20% de leur valeur, mais elles ont continué à avancer de jour en jour, au fur et à mesure que la campagne au sujet du referendum s'avancait, car il devenait de plus en plus évident que la population de la Province de Québec se proposait de donner la réponse qui convenait à ceux qui avaient entrepris d'enlever aux ouvriers la liberté de prendre un verre de bière après leur dur labeur de la journée. L'avenir de cette compagnie est entièrement changé, et les actionnaires peuvent compter sur un dividende profitable et en permanence.

CARNET SOCIAL.

Monsieur Emile Gaboury, représentant de l'Imperial Tobacco Company of Canada, dans les provinces maritimes et agent consulaire de France à Halifax, était à Ottawa la semaine dernière.

Monsieur Rodolphe Bédard, président de notre grande institution nationale "La Société des Artisans Canadiens-Français", était de passage à Ottawa ces jours derniers.

Monsieur O. S. Perrault, secrétaire de l'Imperial Tobacco Company of Canada, Ltd., était à Ottawa la semaine dernière.

UNE CIGARETTE A SAUVE LA VIE D'UN CANADIEN

La cigarette a fait sa part durant la guerre de plus d'une manière.

Le matin du 2 septembre 1918, la compagnie "B" du 47ème Bataillon, dont je faisais partie, sortit du village d'Arras pour aller prendre son poste d'assaut dans un petit village des environs.

Nous n'avions pas marché 15 minutes que je fus blessé à la jambe. Je passai alors ma mitrailleuse à mon "copain" et tant bien que mal je me traînai dans un profond trou d'obus. Un brancardier boche pansa ma blessure et il venait à peine de terminer sa besogne qu'un gros Allemand sautait dans le trou où je me trouvais et levait son fusil avec l'intention bien arrêtée de me tuer.

J'avais sur moi un paquet de cigarettes, et pendant que Fritz me visait je lui jetai une cigarette. Au moment où il se baissait pour la ramasser, j'entendis un coup de fusil tiré par un de mes camarades blessé lui aussi.

Si un parti de fossoyeurs ne l'a pas trouvé, je suis certain que cet Allemand n'a pas été enterré.

Chaque fois que je fume une cigarette, je pense à l'incident qui m'a sauvé la vie et m'a permis de revenir au Canada.

J. W. M., Goderich, Ont.



L'empaquetage du bœuf marin

Les troupeaux de l'océan rivalisent avec les troupeaux des plaines.

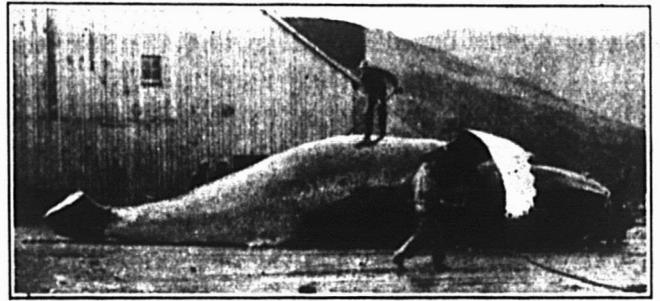
Avez-vous déjà mangé du bœuf marin? Si vous n'en avez jamais mangé. Une nouvelle excursion vous attend dans les champs épicuriens, quand les chars chargés de viande de baleine en conserves dans des récipients salutaires atteignent les marchés de distribution de Toronto, Montréal, Ottawa et St-Jean.

"Bœuf marin" c'est bien le nom qui convient

Comment devait-on traire une baleine? Ce problème fût laissé à d'autres esprits afin de le résoudre. Ayant le pourquoi du nom "bœuf de mer", nous allons le laisser, et dire quelque chose de la baleine et de sa viande. L'usage de la viande de baleine pour la consommation humaine est loin d'être une nouvelle institution. De vieux Américains à bord de baleinières au large de Nantucket et de New-



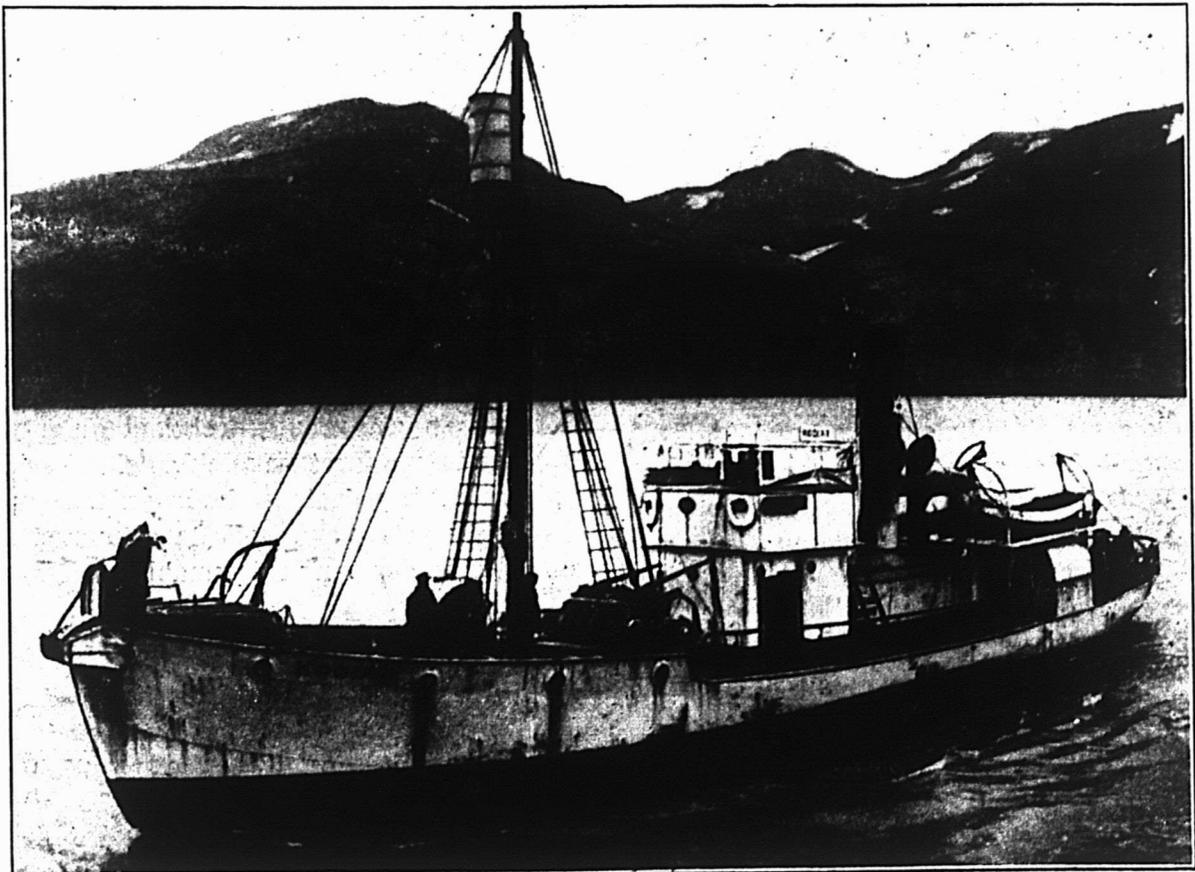
Le fusil du baleinier nous montrant le harpon.



Dépèçant ou tranchant une baleine.

à la viande de baleine du Pacifique. Son apparence et son goût approchent de ceux du bœuf. L'illusion est encore accentuée par le fait que la baleine mâle est connue sous le nom de Taureau, la femelle sous le nom de vache et la progéniture sous le nom de veau. Quand le lait commença à monter de prix, quelques génies des côtes de l'Ouest établirent un moyen pour traire les vaches baleines.

Bedford se régalaient avec de bons morceaux de baleine, quand ils dépèçaient la carcasse afin d'en extraire l'huile. Les Esquimaux du Nord croyaient qu'ils étaient particulièrement bénis par le Grand Esprit quand une baleine morte venait s'échouer sur le rivage. Ils amenaient alors toute leur famille et ils mangeaient tout, jusqu'à ce qu'il ne reste plus rien que les os. Depuis nombre d'années, les Japo-



Une baleinière à vapeur.

nais ont apprécié la viande de la baleine, et aujourd'hui même cet article est établi dans le marché. Les Scandinaves recherchent aussi la chair de cet énorme mammifère de l'océan.

Depuis longtemps, sur la côte du Pacifique, la viande de baleine est utilisée dans les restaurants à bon marché pour faire du "Hamburger Steak" et des sauces, et sa similitude au boeuf trompe les plus experts. La capture et la conserve de la viande de baleine sont reconnues comme une industrie canadienne sur les côtes du Pacifique, et deux stations et fabriques de conserves sont situées sur l'île de Vancouver, et des chargements de viande de baleine en conserves sont envoyés aux marchés canadiens en quantités qui vont en augmentant sans cesse. La baleine est un mammifère au sang chaud, pas un poisson, et sa chair est semblable à celle du boeuf, sauf sa fibre qui est un peu plus dure. Le produit en conserves n'a pas goût d'huile et il est bon marché, savoureux et appétissant. Il se digère facilement. Une analyse de viande de baleine en conserves nous montre que comme aliment et nourriture, la valeur de la baleine peut être comparée avec la meilleure qualité de steak de ronde.

Dans l'ancien temps l'on faisait la chasse à la baleine pour ses os et son huile. Il fallait se placer dans un petit bateau amarré à un plus gros, et l'on tuait la baleine à l'aide d'un harpon. Cette entreprise était extrêmement périlleuse. Une fois capturée, la baleine était traînée de force auprès du vaisseau et dépouillée de son gras et abandonnée à la dérive pour servir de repas aux goélands et aux requins.

Maintenant, la manière moderne de faire la chasse à la baleine est celle-ci: Avoir de petits bateaux munis de puissants engins, équipés avec un attirail ou agrès spéciaux. Quand une baleine est vue de la guérite ou tour d'observation, le bateau se dirige à toute vitesse sur le mammifère. Un fusil-harpon spécial connu sous le nom de fusil à baleine (Whaling Gun) est monté sur la proue du bateau. Ce fusil tire un harpon muni d'une bombe et à la queue de l'harpon est attachée une corde solide. Quand le bateau arrive à la distance où l'on doit tirer, le coup de fusil part et le harpon pénètre dans le corps de la baleine. La bombe fait explosion dans la baleine et la tue presque instantanément, et les dents du harpon s'ouvrent comme les broches d'un parapluie, l'empêchant de sortir lorsque la baleine est remorquée sur le bateau, près de la grue.

Quand la baleine arrive près du bâtiment, un tuyau pointu et perforé est amené dans la carcasse et de l'air est pompé dans le mammifère afin de l'empêcher de couler à fond en se rendant à la station de dépèçage.

A la station une puissante manivelle remorque l'énorme cétacé sur une plate-forme, où il est rapidement débarrassé de son gras et où des hommes

experts dépècent la baleine. La viande est gelée ou mise en conserves pour le marché.

La baleine vendue sur le marché au Canada est connue sous le nom de "Sea-Whale" et elle atteint une longueur de cinquante pieds, et une moyenne de pesanteur de vingt-cinq à trente tonnes. La partie mangeable de cette baleine est au moins de dix tonnes. La viande de baleine a passé par toutes les épreuves culinaires. Elle a été servie dans les meilleurs restaurants de New-York depuis quelque temps, et les Canadiens qui ont mangé de ce produit en conserve, maintenant procurable sur nos marchés, l'ont déclaré excellent.

On peut régler les taux du transport en bateaux

Les détaillants et les manufacturiers sont intéressés dans le bill qui doit placer les compagnies de navigation sous le contrôle de la Commission des Chemins de fer.—La question de l'intérêt sur les surcharges doit être étudiée par les manufacturiers.

M. J. E. Armstrong, M.P., essaye encore une fois de placer les propriétaires de vaisseaux servant au transport des marchandises sous la juridiction d'une autorité capable de régler leurs taux, leur horaire et leur manière d'arrêter aux ports. Actuellement, au Canada, les propriétaires ou compagnies de vaisseaux faisant le transport des marchandises, à l'intérieur ou sur les côtes, ne sont sous aucun contrôle. Ils prétendent que sous plusieurs rapports leur situation n'est pas la même que celle des chemins de fer. Il n'y a pas de franchise d'accordée à une compagnie. Le chemin de fer jouit d'un monopole avec la voie dont il se sert et que le gouvernement lui a aidé à construire. Il circule entre deux endroits définis, d'après un horaire défini, sur un chemin fixe. Il n'est pas sujet aux risques maritimes, nécessitant le paiement d'une prime d'assurance variant de 5 à 8 pour cent. Les propriétaires de vaisseaux déclarent qu'aussi longtemps qu'ils n'auront pas de franchise publique, ils ne devraient pas avoir de fardeaux spéciaux à supporter. Ils prétendent que la concurrence seule peut assurer des taux raisonnables.

Ils font ce qu'ils veulent

"Nous sommes parfaitement justifiables de dire: "Je ne transporterai pas votre grain. Je préfère transporter le grain d'un autre qui ne paie un huitième de cent de plus par minot. Je n'irai pas à Colborne ou à Midland parce qu'il n'y a pas à ces endroits d'appareils pour le déchargement. Je préfère envoyer mon vaisseau à Montréal où j'aurai

une cargaison pour son retour. Le propriétaire d'un vaisseau fait ce qu'il veut et personne ne peut dire qu'il a tort, car on ne peut lui commander de faire ce qu'il ne désire pas faire."

M. Armstrong décrit de la manière suivante le résultat de cette liberté accordée aux propriétaires de vaisseaux du Canada :

Nous avons 8,500 vaisseaux

"Actuellement, nous avons 8,500 vaisseaux, avec environ 45,000 employés, enregistrés au Canada. Pas un de ces vaisseaux, à l'exception de quelques-uns agissant en coopération avec les chemins de fer, n'est contrôlé en ce qui regarde le taux de transport, le péage, les ententes de taux, les endroits d'arrêt. Ils peuvent accepter les marchandises d'un expéditeur ou les refuser à leur gré. Il n'y a pas de contrôle sur le prix du transport du grain du Nord-Ouest. Le Canada a dépensé plus de quatre millions de dollars pour le creusage des rivières, le posage des bouées et l'éclairage des voies fluviales, la construction de quais, de jetées et de canaux, afin que le transport par vaisseaux soit moins dispendieux et amélioré; mais les taux n'ont cessé d'augmenter d'année en année. Les transports pour le grain ont été énormément agrandis et leur capacité augmentée, de sorte que leur taux aurait dû être réduit; au contraire, ils n'ont fait qu'augmenter.

Il existe pour ainsi dire un monopole du trafic par eau, car la Canadian Steamships Company prétend contrôler plus de 90 pour cent de ce trafic. Le Bill (Bill No 6 pour amender la loi des chemins de fer) nous placera dans une position qui nous permettra d'en venir à une entente avec les Etats-Unis et la Grande-Bretagne afin de contrôler notre transport par eau. Les Etats-Unis ont adopté une loi par laquelle la Commission du Transport par eau des Etats-Unis exerce un contrôle sur la navigation côtière et intérieure."

"Il y aura, naturellement, des objections suscitées par ce bill. Les minotiers s'y opposeront, ainsi que les sucriers et autres gens qui obtiennent des taux et des privilèges spéciaux. Les minotiers, par exemple, avaient la permission de charger un vaisseau de grain, mais ils pouvaient attendre longtemps pour en prendre la livraison."

Les taux augmentés

"Cette question a été soulevée plusieurs fois depuis 1912, et les taux ont été augmentés considérablement. Les vaisseaux des lacs arrêtaient aux petits ports et ils ne s'occupaient pas des petits expéditeurs, et il semble qu'il est impossible de contrôler de semblables inconvénients.

"D'une façon générale, les gens qui tiennent le plus à l'adoption de ce Bill sont les fermiers de l'Ouest, les horticulteurs de l'Ontario et de la Colombie-Anglaise, l'Association des Producteurs de légumes ainsi que les petits expéditeurs qui sont à

la merci des propriétaires de vaisseaux, non seulement en ce qui concerne les taux, mais pour le transport ou non de leurs marchandises."

On veut un tarif uniforme

Lorsque le comité conjoint du Sénat et de la Chambre étudia la loi des chemins de fer, M. Armstrong proposa un amendement en disant que si cette loi était applicable aux chemins de fer, elle pouvait parfaitement aussi s'appliquer aux propriétaires de vaisseaux servant au transport des marchandises. La loi des Chemins de fer a passé par le sénat et elle viendra ensuite devant la Chambre. M. Armstrong proposera un amendement basé sur les principes du bill ayant subi sa première lecture, le 27 février dernier.

Le bill est suivi avec intérêt.

L'Association des Manufacturiers Canadiens a nommé un comité chargé spécialement de suivre ce bill, car elle croit, que si ce bill n'est pas suivi attentivement, non seulement les manufacturiers, mais nombre de détaillants qui doivent compter sur le transport de leurs marchandises par eau au plus bas prix possible se trouveront sérieusement affectés. Dans certains cas on craint même de perdre tout son transport, ce qui affecterait considérablement le commerce des intéressés.

La question des surcharges

Il y a aussi la question de l'intérêt sur les surcharges dans le transport des marchandises par eau. Cette question a déjà été discutée, mais aucun règlement satisfaisant n'a été fait. Le comité de l'Association des Manufacturiers Canadiens s'occupera de la chose lorsque le bill sera étudié et il s'efforcera d'obtenir un règlement définitif de cette question.

LA FEDERATION DES INDUSTRIES ANGLAISES

Projets pour amener toutes les parties de l'Empire à avoir des relations d'affaires plus étroites. — Plusieurs Canadiens invités à visiter les principaux centres manufacturiers anglais.

Le but de cete organisation sera la coordination de toutes les branches de l'industrie de l'Empire.

Cette fédération a été formée il y a un peu plus de deux ans dans le but de créer des relations plus cordiales et plus étroites entre le manufacturier, le travailleur et le commerce en général et cela dans l'intérêt du commerce anglais dans l'univers entier. Elle comprend actuellement 163 associations et 822 maisons, soit directement ou indirectement 20,000 établissements manufacturiers, dont le capital représente une somme variant entre quatre et cinq millions de livres sterling.

Le Commerce d'Outre-Mer

Un département spécial est actuellement en formation dans le but d'envoyer des représentants à tous les principaux centres manufacturiers. Dans chaque marché, un commissaire aura sa propre fédération locale des industries anglaises, qui travail-

lera comme une fédération subsidiaire. Ces représentants n'ont pas encore été nommés, mais dans chaque cas ils seront des hommes connaissant parfaitement les marchés locaux et ayant une longue expérience des particularités et des coutumes du commerce dans le territoire alloué à leurs activités. Dans le cas du Canada, naturellement, chaque province demandera un traitement spécial selon ses propres mérites.

Des Relations plus Etroites

A un diner au Princess Restaurant de Londres, en l'honneur des représentants canadiens, M. Guy H. Lockett, assistant-directeur de la Fédération, qui présidait, parla de l'avantage mutuel qu'il y aurait pour les deux pays à avoir une association et une amitié permanentes entre l'Angleterre et le Canada. La guerre a accumulé une dette énorme, et bien qu'il était essentiel que nous produisions dans la plus grande quantité possible, il était également important que le Canada se tienne en relations étroites avec nos grands manufacturiers et prenne les moyens de former une organisation permanente et pratique qui tiendrait les deux pays en étroites relations. La fédération reconnaît qu'elle doit s'occuper activement du développement du commerce de l'Empire, entre les parties qui le constituent et les pays étrangers. Le gouvernement a beaucoup fait, mais il ne pouvait pas tout faire. Les commerçants ont aussi fait ce qu'ils pouvaient, mais ils furent gênés par les conditions existant actuellement, le capital, les taxes et la main-d'oeuvre. C'est ici que la Fédération entre en oeuvre et grâce à ces diverses activités à travers le monde, elle devrait avoir une position importante dans le commerce de ce pays à l'étranger.

Sir George Perley

Sir George Perley, haut commissaire pour le

Canada, a déclaré: "La guerre a démontré que les ressources de l'Empire Britannique devraient rester entre nos mains, développées, manufacturées et employées par nous, et nous ne devrions pas laisser notre matière première s'en aller dans les pays étrangers pour être convertie dans l'article fini, et ensuite nous être renvoyé. Il n'ignore pas que l'on a dit que si le Canada pouvait acheter à bien meilleur marché ailleurs que dans ce pays, il serait bien préférable qu'il en soit ainsi. Il ne le croit pas. Il ne demandait pas au gouvernement d'envoyer des hommes et des femmes au Canada, mais si cette politique avait été suivie ces cinquante dernières, l'aide que le Dominion aurait pu donner à ce pays durant la guerre aurait peut-être été plus considérable. A présent que l'on est à étudier le problème de la reconstruction, la tournée que l'on doit commencer serait avantageuse vu que les délégués auraient l'occasion de parler avec les capitaines des industries et d'échanger des idées, de sorte que lorsqu'ils reviendront au pays, ils pourraient avoir une meilleure idée du commerce dans lequel ils sont intéressés. Nous traversons une période de malaise, et il est vital que nous revenions aux conditions ordinaires aussi tôt que possible. Il avait confiance que la Fédération ferait tout son possible pour développer le commerce dans les limites de l'Empire. Il croyait que c'était l'intention du gouvernement de faire ce qui était possible pour encourager le commerce avec les Dominions de préférence à n'importe quel pays étranger, mais quelques fois les règlements n'étaient pas exactement tels que le désirait le gouvernement. Il espérait que la Fédération userait de son influence pour que ces règlements soient rédigés de façon à développer le commerce le plus possible et par suite resserrer les liens qui nous unissent."



Nous illustrons ci-dessus un superbe étalage de vitrine disposé par le magasin Bryson-Graham, d'Ottawa. Cet étalage de la Poudre à pâte Gillett, ajouté à la renommée et à la qualité de ce produit, a permis de faire de nombreuses ventes.

Le Marché de l'Alimentation

LE CAMPHRE, LA FICELLE, LA POUDRE, L'HUILE

Les ficelles de coton sont en baisse. Le prix des ficelles en coton trois plis a été réduit de 64c à 61c la livre, et pour le quatre plis de 68c à 65c.

Le camphre, qui se maintenait sur la base de \$3.60, est à présent à \$3.25.

La poudre Naud "S" est en hausse de \$1.50 à \$1.60 la douzaine, et l'Emulsion d'Huile de foie de Morue de Davis et Laurence se vend plus cher à \$4.75, moins 5 pour 100.

Le café en conserve George Washington a reparu sur le marché et les prix du gros sont comme suit: grandeur standard, la douzaine \$3.75; grandeur moyenne \$7.10, et grandeur des familles, \$11.15.

LES EXPORTATIONS DE SUCRE CREENT DE L'ACTIVITE

Les raffineurs se montrent satisfaits du mouvement des approvisionnements qui s'est grandement amélioré du fait du développement du commerce d'exportation, et il y a tout lieu de croire qu'il se fera plus d'affaires à mesure qu'il y aura plus de facilités de transport. La demande locale et de la campagne s'est améliorée et le marché se maintient ferme.

Nous cotons:—

Les 100 livres

Atlantic, extra granulé . . .	9.95	
Acadia, extra granulé . . .	9.95	
S. Lawrence, extra granulé . . .	9.95	
Canada, extra granulé . . .	9.95	
Dominion cristal granulé . . .	9.95	
Glacé, barils . . .	10.15	10.30
Glacé (boîtes 25 livres)	10.55	10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35	10.50
Glacé, 1 livre	11.05	
Jaune No 1	9.75	9.55
Jaune No 2, or	9.45	9.55
Jaune No 3	9.35	9.45
En poudre, barils	10.05	10.20
En poudre 50s.	10.15	10.50
En poudre 25s.	10.35	10.60
Cubes et dés, 100 lbs	10.55	10.65
Cubes, boîtes 50 lbs	10.65	10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85	10.95

Cubes, paq. 2 lbs	11.95	12.05
En morceaux Paris, barils	10.55	
" " 100 lbs	10.65	
" " btes 50 lbs	10.75	
" " btes 25 lbs	10.95	
" " cartons 5 lbs	11.70	
" " cartons 2 lbs	12.45	
Crystal Diamond, barils	10.55	
" " btes 100 lbs	10.65	
" " btes 50 lbs	10.75	
" " btes 25 lbs	10.95	

LES CONSERVES

L'évidence ne manque pas que les fruits et légumes en conserve ont tendance à la hausse. Il y a eu une grande activité pour les légumes et les tomates en particulier et les jobbers font rapport de stocks considérables réservés pour l'exportation. Il y a prévision de fortes affaires et les prix semblent devoir se maintenir. La pâte de homard est à nouveau offerte de \$3.25 à \$3.40.

Nous cotons:—

Saumon:

Clover Leaf, 1 livres, plates	2.45	2.80
Sovereign, 1 lb. plates	4.62	4.75
" 1/2 lb.	2.30	
1 liv. hautes caisses, 4 doz., la doz.	4.50	4.80
1/2 liv. plates, caisses 8 doz., la doz.	1.50	2.00
Chums, 1 liv. hautes	2.05	2.17 1/2
" 1/2s., plates	1.17 1/2	1.25
Pinks, 1 liv., plates	2.25	
Pinks, 1 liv. hautes	2.60	2.75
Pale, 1/2 liv. doz.	1.37 1/2	
Pale, 1 liv., doz.	2.37 1/2	
Pinks, 1/2 liv., doz.	1.62 1/2	
Cohoes, hautes, . . . liv.	3.75	
Cohoes, plates, 1 liv.	2.25	
Cohoes, plates, 1/2 liv.	1.75	
Harengs, Kippers, doz. (4 doz. à la caisse)	2.25	
Harengs, sauce tomates, doz.	2.25	2.50
Haddies (lunch) 1/2 lb.	1.00	
Haddies, chicken (conserve), doz.	9.00	9.25
Red Springs, hautes, 1 livre	4.00	4.60
Red Springs, 1/2 lb.	2.45	
White Springs (1s.)	2.30	
Saumon de Gaspé (marque Niobe) caisse de 4 doz., la doz.	2.25	
Saumon du Labrador, plates, 1 lb.	3.60	
Pilchards, hautes, 1 liv.	1.90	2.00

Whale Steak, plates, 1 livre	1.90	
Sardines canadiennes, caisse	6.75	7.00
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (1/4s).	22.00	20.00
Homards, 1 1/4 liv., doz.	2.25	
" 1/2 liv., la douzaine	3.60	3.75
Homards, 1 liv. hautes	6.90	7.00
Homards 3/4 liv. doz.	6.00	
Homards, 1 liv., plates	7.00	
Sardines, marques canadiennes (selon qualité), caisse	7.00	16.50
Sardines françaises	32.00	
Scallops, 1 liv. doz.	3.25	
Clams (rivière) (1 liv.) doz.	1.90	

LEGUMES

Asperges (américaines, vertes), doz.	4.00	
Fèves, Golden Wax	1.95	1.97 1/2
Fèves, Refugee		
Betteraves, 2 liv.	1.40	1.42 1/2
Blé-d'Inde, (2s.)	2.05	2.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (2 1/2s.)	2.45	
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.50	
Epinards, 3s.	3.00	
Epinards Californie, 2 1/2s.	3.15	
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	1.35	
Tomates, 2 1/2s.	1.75	1.80
Tomates, 3s.	1.75	1.90
Tomates, grillon	6.00	7.02 1/2
Pois, standards	1.35	1.47 1/2
Pois, early June.	1.57 1/2	1.60
Pois, extra fins, 2s.	2.30	2.35
Fois fancy, 20 onces	1.57 1/2	
Pommes de terre, Can. douces, boîtes 2 liv.	2.75	
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.35	

SPECIALITES

Au gallon		
Huile d'olive pure, 1 gall.	7.50	
" 1/4 gallon	8.00	
" 5 gallons	7.00	
Huile à salade (barils 50 gall.) le gall.	2.50	
Olives, reines, gallon	1.45	

FRUITS EN CONSERVE, SIROP EPAIS

Pommes 2 1/2s. doz.	1.40	1.65
" 3s., doz.	1.50	1.75
" gall., doz.	4.75	5.25
Blueberries, 2s.	1.90	
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.00	
" gallon, doz.	13.00	
Cerises rouges, doz.	2.90	3.20

Gooseberries, 2s. doz.	3.00
“ 2s. (sceaux)	2.77½
Pêches, 20 onces, doz.	2.50
“ No 2	2.75
“ 2½	3.25
Poires 2s.	2.50
“ 2½s.	3.25
“ 2s. (sirop clair)	1.90
Annanas (gratté et en tran-	
ches) 2s.	3.60
“ 2½s.	2.00
Prunes, Lombard	2.00
Gages, green 2s.	2.40
“ (sirop clair) 2s.	2.00
Framboises, 2s.	4.00
“ 2½s.	2.60
Fraises, 2s.	3.97½

**LES FEVES SONT RARES —
LES PRIX SE RAFFER-**
MISSENT

Les prix des fèves de l'importateur au jobber se sont raffermis et dans certains cas les fèves canadiennes triées à la main se vendent à \$4.00 le boisseau.

Nous cotons:

Canadiennes, triées, boisseau	4.20	4.50
Colombie Anglaise.	4.50	5.00
Brunes	2.50	4.00
Japonaises	4.50	
Yellow Eyes	5.50	
Lima, la livre	0.10	0.14
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs à soupe, le bois-		
seau	3.00	3.50
Pois, split, nouvelle ré-		
colte, 98 liv.	5.25	
Pois (bleus)	0.08	0.09
Orge (pot) le sac, 98 liv.	4.00	
“ (pearl), le sac. 98		
livres	5.00	5.50

RIZ — TAPIOCA

Les prix sont fermes, encore que le marché soit calme.

Nous cotons:

Ice Drips—Japon (les 100		
livres)	11.25	
Caroline	13.00	13.50
Siam No 2	8.00	8.50
Siam (fancy)	10.50	11.00
Rangoon ‘B’	8.50	
Rangoon ‘CC’	8.10	
Mandarin	10.00	
Pakling	9.00	
Tapioca, la livre (seed)	0.11½	
Tapioca (pearl)	0.11½	
Tapioca (flake)	0.11	

**LES PEANUTS (PISTACHES)
EN HAUSSE — LES
AMANDES AUSSI**

Les peanuts sont marquées plus cher et la tendance est plus ferme pour les amandes écalées. Les approvisionnements de ces dernières ne sont pas considérables et il y a une bonne demande en général pour les noix.

Nous cotons:

Amandes, la livre	0.26	0.28
Amandes (écalées)	0.53	0.55
Amandes (Jordan)	0.70	
Noix du Brésil (nou-		
velles)	0.21	0.23
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la		
livre	0.25	0.27
Avelines (Barcelone)	0.21	0.25
Noix Hickory (gros-		
ses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties):		
Extra grosses.	0.19	0.20
Grosses	0.16	0.17
Moyennes	0.12½	0.14
Ecalées No 1, espa-		
gnoles	0.19	0.20
Salées, espagnoles.	0.25	0.26
Ecalées No 1, Virgi-		
nie	0.15	0.15½
Ecalées No 2	0.14	
Peanuts (salées):		
Fancy Wholes, la liv.	0.38	
Fancy splits, la liv.	0.33	
Pecans (New Jumbo)	0.28	0.32
Pecans, grosses No 2	0.28	0.32
Pecans, Nouvelle-Or-		
léans No 2	0.21	0.24
Noisettes (Grenoble)	0.29	0.35
Noisettes (nouvelles,		
Naples)	0.16	0.18
Noisettes (écalées).	0.72½	0.80
Noisettes (espagno-		
les)	0.30	0.33

LES FRUITS SECS

L'ouverture des prix qui vient d'être faite aux Etats-Unis sur les abricots et les prunes indique que ces fruits secs seront plus chers au cours de la saison. Les affaires sur place sont bonnes et les prix sans changement.

LES EPICES

Les marchés locaux des épices n'indiquent aucun changement et il n'y a pas de différences de prix de notées. On dit qu'un gros tonnage de poivre a quitté New-York pour fins d'exportation. Les approvisionnements de toutes sortes se maintiennent bien ici et le commerce de saison est bon avec des commandes plutôt petites et fréquentes.

**ARRIVAGES DE MELASSES—
PRIX FERMES**

Les mélasses de la nouvelle récolte sont en main et à des prix qui atteignent le maximum des semaines passées. On ne saurait dire ce que sera l'avenir de ce marché, mais il semble évident que les producteurs entendent ne pas réduire leurs prix sur les mélasses de la Barbade.

Les sirops sont fermes et avec le marché du blé d'Inde si élevé, il est à croire qu'il n'y aura pas baisse de prix à présent.

Nous cotons:

Sirop de Blé-d'Inde, barils,		
environ 700 liv.	0.071½	
½ barils	0.071½	
Kegs	0.073¼	
Boîtes 2 liv., 2 doz. à la		
caisse	4.85	
Btes 5 liv., 1 doz. à la caisse		5.45
“ 10 liv., 1 doz. à la caisse		5.15
“ 20 liv. ¼ doz. à la caisse		5.10
2 gall. sceau 20 livres, cha-		
que	2.30	
3 gall. seaux 38½ liv. cha-		
que	3.45	
5 gall. seaux 65 liv. cha-		
que	5.55	
Sirop de Blé-d'Inde blanc.		
Btes 2 liv. 2 doz. à la caisse		5.35
“ 5 liv., 1 doz. à la caisse		5.95
“ 10 liv. ½ doz. à la caisse		5.65
“ 20 liv. ¼ doz. à la caisse		5.60
Sirop de Canne, Crystal Dia-		
mond.		
Btes 2 liv. 2 doz. à la caisse		7.00
Barils, les 100 liv.	9.75	
½ barils, les 100 liv.	10.00	
Glucose, boîtes 5 liv. (cais-		
se)	4.80	
Mélasse de la Barbade.		

**Prix pour
l'île de Montréal**

Puncheons	1.03
Barils	1.06
½ barils	1.08

PRODUITS D'ERABLE—MIEL

Des conditions favorables ont permis la production prolongée du sirop d'érable. On ne saurait encore dire la quantité récoltée. Une information reçue la semaine passée d'une source digne de foi, prétendait que la Beauce aurait une récolte de sirop égale à une valeur de \$6,000,000. Cette évaluation dépend, bien entendu, des prix payés par le consommateur pour entrer dans le domaine de la réalisation. Jusqu'ici les prix se sont maintenus et il ne se manifeste pas de tendance à la baisse.

Le marché du miel est ferme et sans changement.

Nous cotons:

Sirop d'érable:		
Boîtes 13½ liv. (cha-		
que)	\$2.00	\$2.10
Boîtes 10 liv., 6 à la caisse,		
la caisse	15.10	
Boîtes 5 liv., 12 à la cais-		
se, la caisse	17.10	
Boîtes 2½ liv., 24 à la cais-		
se, la caisse	18.50	
Sucre d'érable (nominal)		
petits lots	0.25	

Marchands de Chaussures!



RED SOX

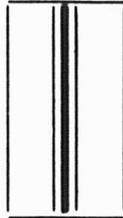
En duck blanchi avec garniture en caoutchouc

Les indications sont qu'il y aura une grande demande, cette saison, pour les chaussures en canevass et en caoutchouc solide.

Vos besoins seront remplis promptement si vous donnez votre commande immédiatement à n'importe lequel de nos distributeurs pour la province de Québec.

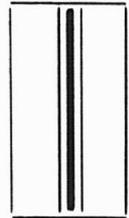
Nos Lignes "Outing"

Nous sommes particulièrement fiers de la qualité de nos chaussures avec semelles en caoutchouc. Elles font, sont confortables et donnent une longue durée. Votre magasin sera prospère si vous vendez ces chaussures.



YACHTING

En duck blanchi avec semelles en caoutchouc blanc



PASTIME

En duck blanchi avec semelles en caoutchouc blanc

DISTRIBUTEURS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC:

J. H. LAROCHELLE & FILS, Ltée, Québec.

J. H. BEGIN, Enrég., Québec.

EASTERN TOWNSHIPS SHOE Co., St. Hyacinthe.

BIGNALL & KNOX,

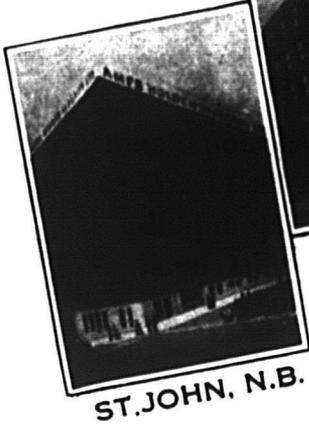
THOMPSON SHOE Co., Ltd., Montréal.

CANADA SHOE Co., Montréal.

GUTTA PERCHA & RUBBER, Ltd

Siège social et fabrique: **TORONTO**

Succursale de MONTREAL: - - 357, rue St-Jacques.



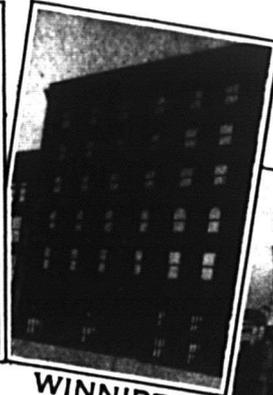
ST. JOHN, N.B.



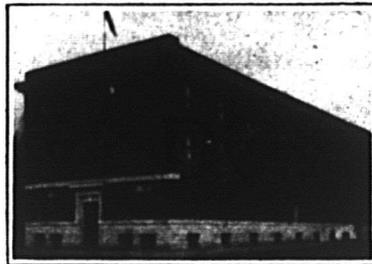
MONTREAL



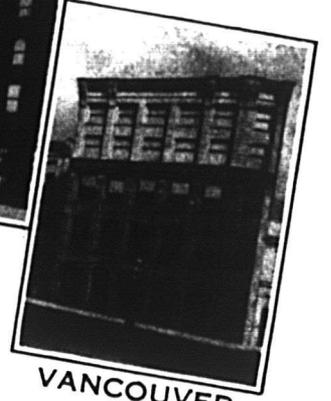
TORONTO



WINNIPEG



EDMONTON



VANCOUVER

Vous Avez Déjà Vu Ceci

ET vous le verrez encore. Non pas parce que nous croyons que c'est une belle vignette, ou qu'il y a quelque chose de particulièrement remarquable dans l'extérieur de nos succursales. Mais c'est L'INTERIEUR de ces succursales — LEUR VERITABLE ORGANISATION INTERNE — que nous tenons surtout à faire connaître au commerce canadien de la chaussure.

La succursale A.H.M. la plus rapprochée de chez vous met à votre disposition immédiate un stock que vous pouvez avoir promptement sans qu'il vous en coûte un centin de dépenses. Vous avez ce qui est pour ainsi dire une immense réserve qui n'augmente pas d'un centin votre capital investi. Et vous pouvez diminuer considérablement votre stock actif, parce que vous savez que dans les vingt-quatre heures au plus vous pouvez recevoir par express les pointures commandées.

Réduisez les grosses commandes pour l'excédent de stock qui dort sur vos tablettes. Commandez ce qu'il vous faut immédiatement, et tenez vos pointures complètes de semaine en semaine. Faites en sorte de vendre la plus grande partie de votre stock avant d'avoir à le payer. Faites plusieurs virements de stock, servez-vous de votre capital et vos profits nets augmenteront. Vous pourrez faire cela grâce à la succursale A.H.M. C'est exactement pour cela que cette succursale est établie.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

SAINT-JOHN MONTREAL TORONTO WINNIPEG EDMONTON VANCOUVER



“Rencontrez-vous” vos Dépenses ?



¶ Un commerce en détail (ou n'importe quel autre genre de commerce) est une lutte entre le revenu et les dépenses. Le revenu doit être bien plus élevé que les dépenses pour laisser des profits. Autrement---

¶ Si les dépenses semblent augmenter, le revenu doit en conséquence être plus considérable. Les stocks doivent être vendus de plus en plus rapidement. Et c'est exactement ici que la marque de fabrique entre en cause.

¶ Les marchandises annoncées, portant une marque de commerce se vendent plus rapidement parce qu'on a créé une demande publique organisée pour ces marchandises. La réputation du fabricant est une garantie suffisante de la qualité de son produit, et aucun argument n'est nécessaire. La marque est connue de tous les clients; les marchandises sont acceptées sans hésitation. Elles sont à moitié vendues quand vous les achetez.

¶ Les chaussures A. H. M. ont ce pouvoir de vente pour le marchand. Elles comportent une facilité de vente—donnée par la marque de fabrique—impossible d'avoir par une autre méthode. Si vos dépenses rencontrent à peine votre revenu, il serait peut-être sage d'étudier ce sujet plus attentivement.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

“Cordonniers de la Nation”

SAINT-JOHN MONTREAL TORONTO WINNIPEG EDMONTON VANCOUVER

PRENEZ RANG

SOYEZ UN DES NOMBREUX MARCHANDS DE CHAUSSURES QUI TIENNENT DE FACON PROFITABLE LES



Chaussures Marque Yamaska

La QUALITE et l'ATTRAIT renfermés dans ces chaussures obtenables à un prix modéré en font les plus populaires parmi les chaussures courantes. Considérez la marche régulière de leur vente depuis plus de cinquante ans — une augmentation de vente continuelle — et vous verrez les avantages de prendre rang parmi les détaillants de chaussures "MARQUE YAMASKA."

La Compagnie J. A. & M. CÔTÉ

ST-HYACINTHE, P. Q.

The Breithaupt Leather Co., Ltd.

Les plus grands et les plus prospères
Manufacturiers de cuir de haute qualité.

Employez pour la fabrication de vos chaussures un ou plusieurs de nos six fameux tannages de

CUIR A SEMELLES

— EN —

HEMLOCK, UNION ET OAK

THE BREITHAUPT LEATHER CO., LTD.

FABRICANTS DU "CUIR A SEMELLES QUI SERT DE MODELE AU CANADA."

Bureaux de ventes: A Québec, Montréal, Toronto, Kitchener, Vancouver.

Tanneries à: Kitchener, Penetang, Hastings, Woodstock.

Bureau principal: Kitchener.



Notre
Contrefort

"PERFECT"

EST LE TYPE MEME DE LA PERFECTION



Le contrefort "PERFECT" est établi pour combiner la solidité et la résistance à l'humidité, la forme pour l'ajustement parfait et le dessin pour chaussures de style, ainsi que le prix raisonnable.

Les contreforts "PERFECT" No 1, sont faits de fibre de la meilleure qualité. Nous les garantissons durer plus que n'importe quelle chaussure.

Nos "BOX TOES" (Bouts)

en feutre, assurent la rigidité absolue de la chaussure et par le fait même sont une garantie de son élégance. Nos "BOX-TOES" sont faciles à travailler entre les mains de l'opérateur.

Nos produits sont supérieurs; un ordre d'essai vous en convaincra. Nous désirons votre clientèle. Ecrivez-nous et nous vous fournirons avec empressement tous renseignements.

**Perfect Counter Limited, 699 Ave. Letourneux, coin rue Ernest
MONTREAL.**

Agents pour la ville de Québec:

MM. DUPERE & GARANT,

610-612 rue St-Valier, Québec.

OFFICE SPECIALTY FILMS SYSTEMS

LES SYSTEMES DE CLASSEMENT
Gardiens des Archives de la Ville

Le fait que l'Équipement de classeurs en acier de "Office Specialty" a été choisi pour équiper le Département des Archives du Bureau d'Enregistrement de Toronto, dont ci-dessous une vue, est un tribut significatif de la confiance placée dans son habileté à protéger les milliers de documents importants qui constituent les archives municipales de la ville de Toronto.

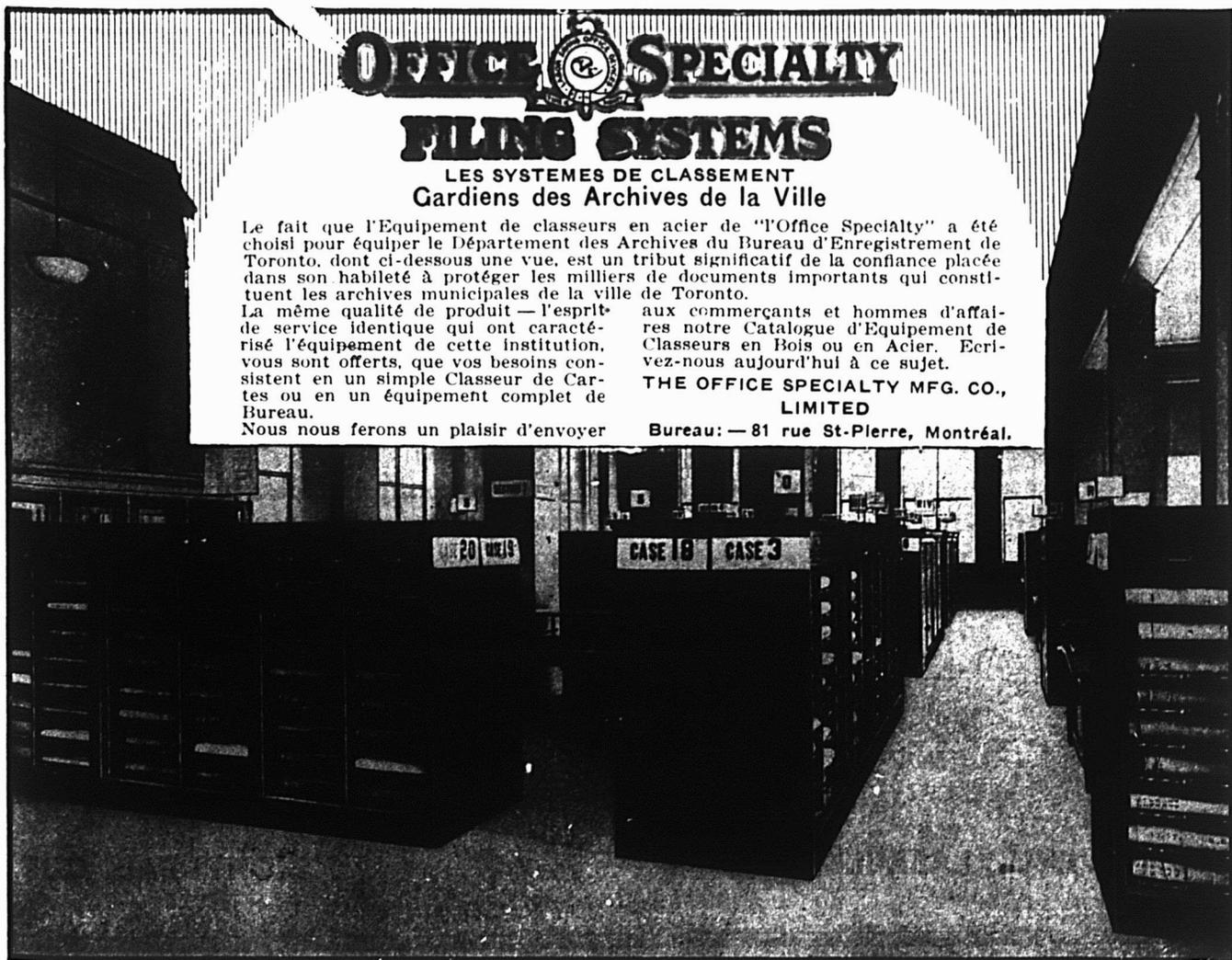
La même qualité de produit — l'esprit de service identique qui ont caractérisé l'équipement de cette institution, vous sont offerts, que vos besoins consistent en un simple Classeur de Cartes ou en un équipement complet de Bureau.

Nous nous ferons un plaisir d'envoyer

aux commerçants et hommes d'affaires notre Catalogue d'Équipement de Classeurs en Bois ou en Acier. Ecrivez-nous aujourd'hui à ce sujet.

THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO.,
LIMITED

Bureau: — 81 rue St-Pierre, Montréal.





CES BELLES CHAUSSURES QUE VOUS VENDEZ ne donneront pas la meilleure satisfaction à moins que ceux qui les achètent n'emploient un bon cirage. Recommandez le

CIRAGE A CHAUSSURES

"NUGGET"

ET CONSERVEZ VOS CLIENTS

THE NUGGET POLISH CO., LIMITED TORONTO.

Pouvez-vous employer des boîtes de carton?

C'est avantageux que vous vous adressiez à "The King Paper Box Co., Limited."

Si vous pouvez employer des boîtes de carton, vous pouvez économiser en empaquetant votre produit.

Servez-vous de boîtes de qualité avec votre nom imprimé dessus d'une manière voyante et attrayante, vos ventes augmenteront rapidement.

Nos suggestions sont gratuites et sont à la portée de tous. Ecrivez-nous de suite.

The King Paper Box Co. Limited

"BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES"

862-864 AVENUE LASALLE,

MONTREAL, QUE.



Le Choix de la Femme bien Habillée

Fabriquer un modèle distingué sans sacrifier la qualité a été ce que l'on a recherché le plus dans la fabrication de la chaussure LADY BELLE.

Les marchands détaillants apprécieront ce fait, car il leur permettra de servir leurs clients deux fois autant.

Cette distinction et cette qualité sont les traits caractéristiques des nouveaux modèles d'automne et d'hiver montrés actuellement par nos voyageurs.

Un de nos voyageurs passera bientôt chez vous. Vous y gagnerez à vous faire montrer nos échantillons avant de placer votre commande.

Avez-vous reçu une copie du catalogue spécial que nous venons de publier? Une carte postale vous en fera expédier un.



The Lady Belle Shoe Co.,
LIMITED

Kitchener,

Ontario.

Les Chaussures Miner

“ POUR LA CLIENTELE DE FAMILLE ”

Il y a quantité d'avantages à prendre en stock les chaussures MINER, des chaussures de fabrication uniforme pour hommes et enfants.

Il y a plus d'amateurs que jamais pour notre bel assortiment de chaussures, et les marchands qui les prennent en stock s'attirent des affaires abondantes et régulières.

“BOY SCOUT” “GIRL GUIDE”
“SCOUT MASTER”

Nos voyageurs sont en train de montrer nos nouveaux échantillons pour le commerce d'automne. Ils sont composés de marchandises de qualité et de styles nouveaux qui ne peuvent manquer d'apporter de grosses ventes aux marchands-détaillants. Si notre voyageur ne vous a pas encore rendu visite, faites-nous le savoir par un mot.

RAPPELEZ-VOUS

que notre département de chaussures en stock fournit un service véritable à nos clients en les approvisionnant de toutes les lignes dont ils manquent pour le commerce de la saison.

En mains, gros stock de chaussures blanches en toile.

THE MINER SHOE

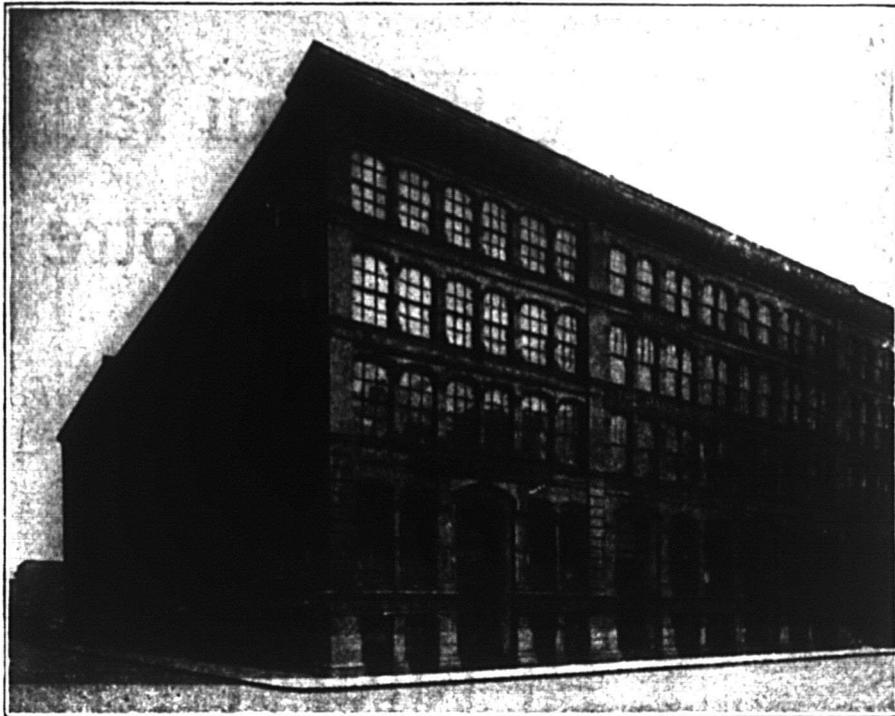
COMPANY, LIMITED

Montréal,

Ottawa,

Québec,

Toronto.



L'une des plus grandes et des plus modernes manufactures de chaussures du Canada.

PARIS

(Welts pour hommes — McKays pour Dames)

PATRICIA

(Welts et Turns pour Dames)

METROPOLITAN

(McKays pour Dames — Welts pour Hommes)

Ces Marques Populaires sont connues au Canada, d'un océan à l'autre, pour leur **STYLE SPLENDIDE**, leur **JOLI FINI**, leur **QUALITE SUPERIEURE**, et leur **PRIX RAISONNABLE**, quatre caractéristiques qui font de la vente de la chaussure, un véritable plaisir — les caractéristiques qui veulent dire **SATISFACTION** pour le détaillant, aussi bien que pour l'acheteur.

Essayez notre Excellent Service de Livraison.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée
Montréal

Succursale — La Metropolitan Shoe Co., 91 rue Saint-Paul Ouest, Montréal



Qu'est-ce qui fait
la force de votre
Chaussure ?

Mettez un renfort
BENNETT!

Chaque renfort **Bennett** est garanti par les *plus grands* fabricants d'accessoires à chaussures de l'**Empire Anglais**.

Ils sont faits dans la fabrique la plus moderne et la mieux outillée de l'Empire.

Chaque membre de notre personnel est choisi avec soin non seulement pour son expérience, mais parce qu'il est *capable* de faire ce qu'il y a de *mieux*.

Le renfort **Bennett** est **entièrement** fait par ce personnel depuis la préparation de la matière première jusqu'au renfort fini par le **Procédé Bennett**.

Ce sont les **MEILLEURS** parce qu'il est impossible d'en faire de **MEILLEURS**.

BENNETT LIMITED

Fabricants d'accessoires à chaussures

CHAMBLY CANTON, Qué.



CHAUSSURES
DE
SPORT ET D'ÉTÉ
"TIPPERARY"

Pour
Toute
la
Famille



Demandez
Notre
Catalogue
et
Liste de Prix

"DORVAL"

Assortiment Complet en Mains
Pour Livraison Immédiate

SUCCESSALES A

MONTREAL

OTTAWA

WINNIPEG

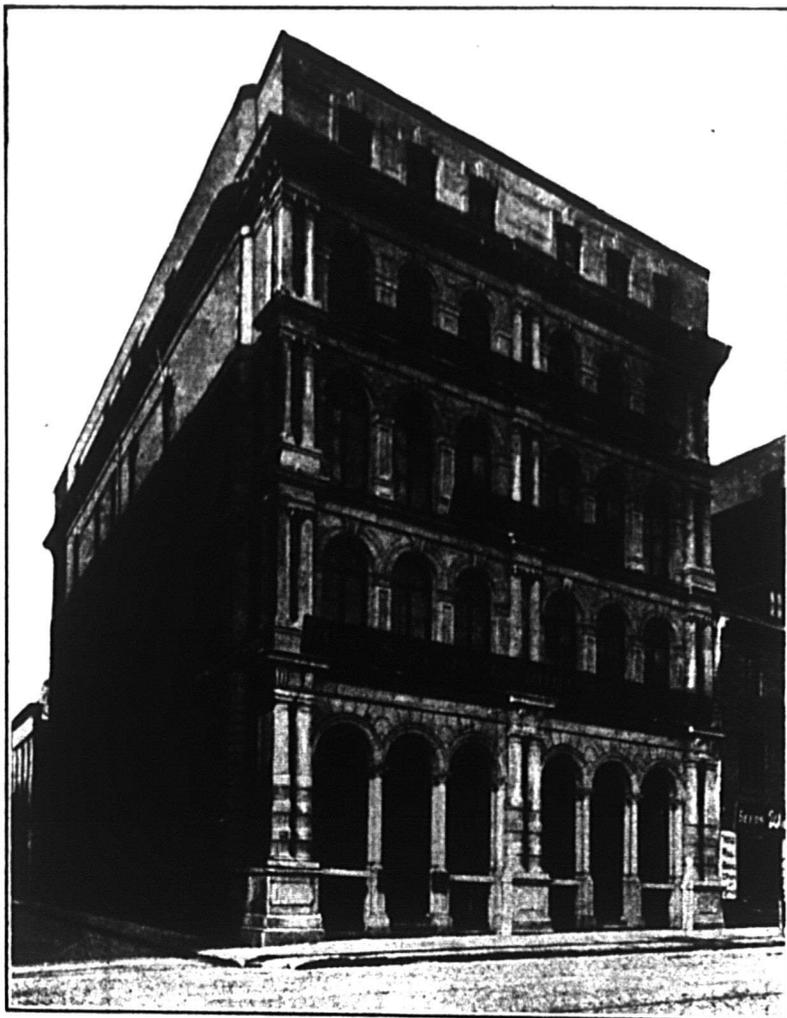
CALGARY

BUREAU-CHEF

The Columbus Rubber Co.,
OF MONTREAL LIMITED

1349 Demontigny Est Montréal, P.Q.





La Maison de Robinson

avec son immense stock de chaussures et ses magnifiques facilités d'expédition, est bien connue de tout le commerce de détail de la chaussure comme étant

La Maison du Service

où toutes les commandes, grandes ou petites, reçoivent la plus minutieuse et la plus prompte attention, assurant SATISFACTION dans toute l'étendue du mot.

Spécialiste en Chaussure

La maison Robinson, sous la direction personnelle de M. James Robinson, approvisionne le commerce de chaussures du Canada depuis plus de trente ans. Il est évident que ce long service met la maison en mesure d'avoir une connaissance spéciale des besoins du commerce et lui permet d'y répondre de façon parfaite.

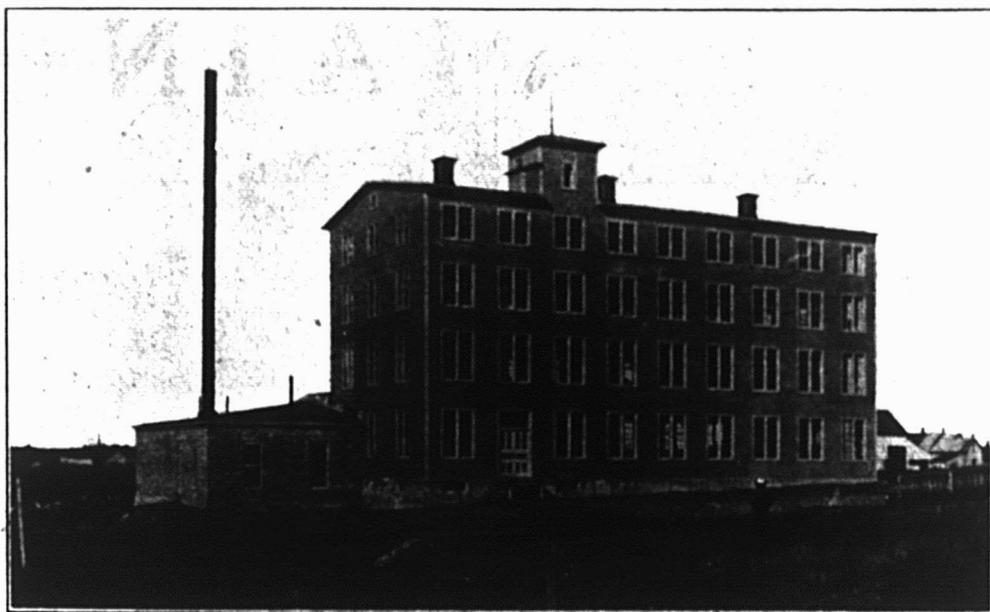
Quels que puissent être vos besoins en fait de chaussures, la maison Robinson sait CE QU'IL VOUS FAUT, et sait également COMMENT vous en approvisionner.

James Robinson

Montréal

**CHAUSSURES
DE TOUTES
SORTES**

En cuir à
l'huile,
Cuir armé
"Gun
Metal"
"Boxcalf"
"Mahoga-
ny," etc



**GOODYEAR
MACKAY,
CHEVILLE,
STANSCREW,
LOOSENAIL.**

Echantil-
lons et prix
sur de-
mande.
Aucune
commande
à moins de
15 paires
de chaque
sorte.

TANNERIE ET MANUFACTURE ETABLIE EN 1911

Aux Marchands et Jobbers—Si vous voulez augmenter vos ventes de chaussures, achetez la chaussure manufacturée avec le meilleur cuir sur le marché.

TANNÉ par E. FOURNIER & CIE., Plessisville, Qué.

Demandez notre chaussure faite en cuir militaire, tan ou noir, à l'épreuve de l'eau, toujours souple et la plus durable pour tous les travailleurs en général. Nos semelles sont faites avec le meilleur cuir Viscol, Standscrew et cousues au lockstitch, pour hommes, garçons, jeunes garçons, enfants, femmes et filles. Toutes nos chaussures sont manufacturées en cuir solide.

Depuis au-delà de quatre ans nous manufacturons la chaussure militaire pour le Gouvernement Canadien. Pour cette fin, il nous a fallu acquérir les machines les plus modernes et prendre à notre service des hommes d'une expérience supérieure. Nous sommes donc, aujourd'hui, en mesure de fabriquer une chaussure qui donnera entière satisfaction aux clients les plus exigeants. Un essai vous convaincra mieux que tout le reste.

Pour Gents

**Pointures 8, 9, 10
No. 450 — TAN
No. 451 — NOIR**



Bottes de 8, 10, 12 et 14 pouces de hauteur.

Spécialités:

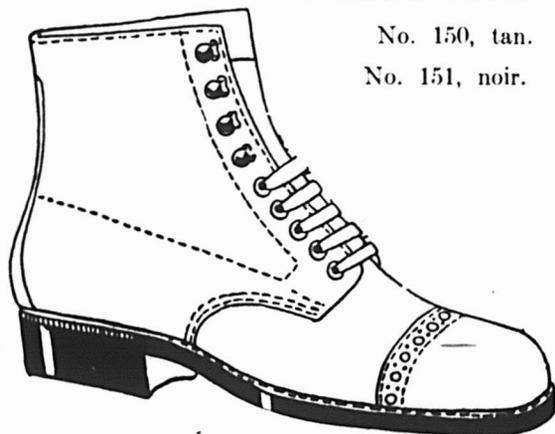
Pour Garçons

Pointures 1 à 5
No. 250, —TAN
No. 251, —noir.

Chaussures en cuir armé solide à l'épreuve de l'eau, semelles Viscol.

Pour Hommes

Pointures 6 à 10...
No. 150, tan.
No. 151, noir.



**POUR YOUTHS, POINTURES 11, 12, 13
No 350-TAN — No 351, NOIR**

Les commandes par la malle ou toute autre demande d'information recevront notre plus prompt attention.

**La Compagnie des Cuirs et Chaussures de Plessisville,
PLESSISVILLE, P. Q.**

GERMAIN

Durée



Élégance

Pour une chaussure de durée et ayant un cachet d'élégance, voyez nos modèles.

**Vendez les Chaussures GERMAIN
elles sont garanties**

et vous assureront une bonne clientèle.

Voyez nos représentants ou écrivez-nous avant de placer vos commandes.

LOUIS GERMAIN

SPECIALISTE EN CHAUSSURES "TURN" POUR ENFANTS

251 CHRISTOPHE COLOMB, - MONTREAL

Pour l'Achat Avantageux de vos Chaussures, Consultez-nous.

Nous possédons un stock très important et varié de chaussures répondant aux goûts de votre clientèle et à ses besoins.

Nous mettons à votre disposition ce stock choisi avec infiniment de soin, et si vous nous le permettez, nous dirigerons vos achats de manière à rendre profitable votre commerce de chaussures.

Ecrivez, télégraphiez ou téléphonez et l'un de nos représentants se mettra à votre disposition pour vous montrer une des plus belles collections de chaussures qu'il vous ait été donné de voir.

J. R. LABELLE

CHAUSSURES EN GROS

229 RUE LEMOINE

Spécialité de Welts Tétrault

MONTREAL



Si vous vendez des chaussures de haute qualité pour hommes, ou si vous désirez en vendre, vous devriez avoir en magasin la chaussure Just Wright.

Cette superbe chaussure pour hommes a l'apparence qui attire la clientèle et la qualité qui la conserve. Élégante à l'extérieur et confortable à l'intérieur. Exactement ce que les hommes tiennent à avoir.

E. J. Wright & Co., inc.

Saint-Thomas, Ontario,

Rockland, Mass.

“ Demandez la vraie Slater ”

**Nous avons toujours en Stock
pour livraison immédiate**

QUARANTE-CINQ LIGNES DES MIEUX CHOISIES

**Profitez de cet avantage et tenez
vos tablettes *bien assorties*.**

**Aucune maison au Canada ne
vous offre les mêmes avantages.**

**Ordonnez dès maintenant, car les
prix sont plutôt à la hausse et le
printemps s'annonce hâtif et plein
de vie.**

Demandez notre nouveau catalogue.

The Slater Shoe Company
LIMITED

Fondée en 1869.

MONTREAL.



SEMELLES A RESSEMELAGE "STAR BRAND"

Les Semelles "Star Brand"

SE VENDENT PARTOUT

Parce que les cordonniers s'occupant des réparations des chaussures ont la plus entière confiance en ces semelles.

Les ouvriers en cuir, surtout, aiment à travailler avec le meilleur matériel, et les Semelles "Star Brand" en appellent à leur bon sens et à leur jugement.

Bien plus, ils savent que les semelles "Star Brand" conserveront leurs vieux clients et leur en amèneront de nouveaux, grâce à la qualité qu'elles possèdent au plus haut degré—leur longue durée.

Demandez à votre marchand de gros les semelles et les fausses semelles "Star Brand."

Beardmore & Company,
Toronto -- *Montreal*



WELTS TETRAULT

Les Welts Tétrault sont le résultat de l'étude et de l'effort de deux générations de fabricants de chaussures. Leur production est basée sur l'idée qu'une chaussure à un prix donné, répondant aux exigences du jour en fait de style et d'apparence et combinant la Bonne Matière Première, bénéficiera de la clientèle la plus importante et populaire et édifiera un Fort Commerce Permanent. Il en résulte une chaussure d'une

Réputation Nationale

Si les Welts Tétrault comportent ces caractéristiques qui les rendent Populaires à un degré exceptionnel, ce n'est que la conséquence naturelle de la Politique Tétrault—Politique de Spécialisation et de Concentration.

La faveur que les Chaussures Tétrault ont rencontrée tant parmi les Marchands que parmi les Consommateurs auxquelles elles furent montrées d'un océan à l'autre, a établi leur réputation de "Chaussures Welts les Premières du Canada." Et cela parce que ces chaussures répondent à la forte demande émanant de la clientèle d'acheteurs la plus considérable et la plus profitable—celle des gens qui recherchent toujours des Chaussures de Style, Confortables et Solides, offertes à un prix modéré.

Ne fabriquant que des Welts Goodyear pour Hommes, achetant et produisant sur une vaste échelle, ce qui a pour effet d'engendrer l'augmentation de la qualité et la diminution du Prix, nous sommes en mesure de placer dans les Chaussures Tétrault une Valeur qui ne saurait être surpassée sur le marché.

Le résultat d'une Idée directrice dans la Chaussure.

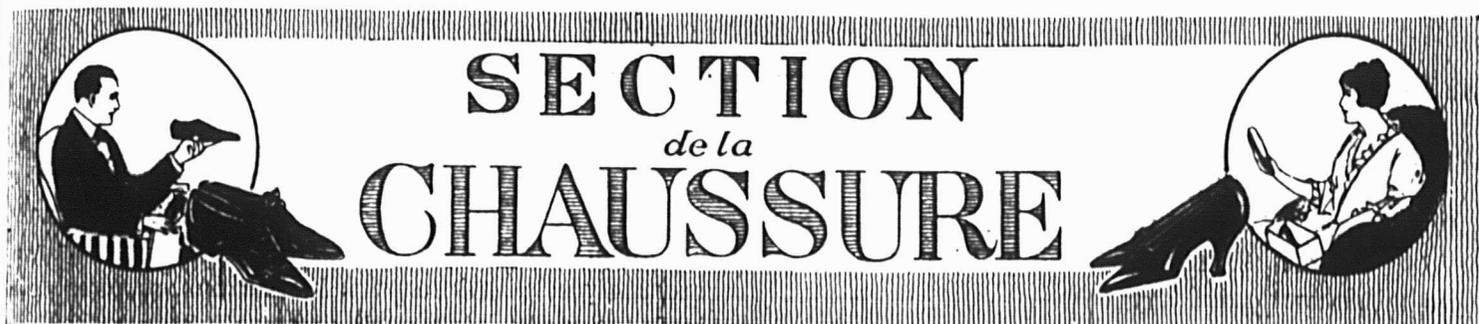
Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus gros producteurs de chaussures du Canada

PARIS

MONTREAL

TORONTO



Vol. II

MONTREAL, MAI 1919.

No 5

COMMENT CHOISIR ET ACHETER LES STYLES DE CHAUSSURES POUR DAMES

Comment choisir et acheter les styles de chaussures pour dames?

Cette question a été posée par Julius Goldberg, de la maison O'Connor et Goldberg, de Chicago, à la récente convention de St-Louis, où elle a provoqué le plus grand intérêt. M. Goldberg exprima l'opinion que l'évolution des styles a tendance à continuer du point vers lequel ils allaient évidemment au commencement de la guerre. Il ajouta qu'il croyait que toute chaussure vraiment belle était un bon achat, mais expliqua que le comité des styles s'efforçait d'élaborer avec les fabricants de cuirs de couleur un plan d'après lequel ce seraient les commerçants de chaussures en détail qui dicteraient en réalité les couleurs qu'on devrait employer et non les manufacturiers.

M. Goldberg fit ressortir le fait que le détaillant était celui qui était en contact avec la demande du public en général, et que par conséquent, il était mieux placé pour connaître les couleurs qu'on devait employer dans la fabrication des chaussures. Il dit également que le comité des styles n'était pas en faveur d'une grande quantité de couleurs et qu'il désirait les limiter à deux teintes de brun, foncé et moyen, deux teintes de gris, foncé et moyen et d'une nouvelle teinte de gris un peu dans le genre du mulot qui serait appelée en réalité "castor."

Il ajouta que si les modèles étaient sobres et de bon goût, on pourrait obtenir une ligne de chaussures de style véritable. Il exprima l'opinion qu'on vendrait plus que jamais des talons français, parce que les femmes semblaient devoir porter les jupes plus longues. Il déclara aussi qu'il croyait que les combinaisons dépendaient de la longueur de la jupe et que les jupes longues feraient disparaître automatiquement les tiges de couleurs, mais qu'elles provoqueraient une demande pour une chaussure plus soignée. Il en résulterait une grande vente de boucles de fantaisies et autres ornements pour souliers.

En ce qui concerne les souliers de satin, il fut d'opinion qu'ils étaient réellement trop chauds pour l'été. Il se déclara en faveur de continuer à suppri-

mer le trop grand nombre de formes qui autrefois obligeait le détaillant à acheter une nouvelle forme avant même qu'il eût reçu sa commande sur les échantillons précédents.

IL Y A PEU D'ESPOIR DE VOIR BAISSER LE PRIX DES CHAUSSURES

Les négociants influents sur le marché du cuir sont d'avis que les prix n'ont pas encore atteint leur maximum. Ils estiment que les achats des semaines passées qui ont fait monter les prix ne sont que le commencement d'une demande mondiale qui se fera sentir sur tous les marchés du cuir et de la chaussure du monde entier. Le commerce de détail va attendre avec impatience les fluctuations dans les prix des cuirs. Nous croyons que peu de détaillants, si toutefois il y en a, sont désireux de voir augmenter les prix actuels des chaussures. D'un autre côté les conditions économiques actuelles dans les chaussures. D'un autre côté les conditions dans le monde entier ne laissent que peu d'espoir d'obtenir une baisse dans le prix des chaussures.

DIFFERENTES TAILLES DANS LES BOUTS ET CONTREFORTS

Il y a au moins cinq différentes tailles de bouts en cuir pour chaussures. Pour avoir des chaussures parfaites il est aussi nécessaire d'avoir différentes tailles dans les bouts que dans les contreforts, bien que beaucoup s'occupent moins des bouts que des contreforts. Dans les chaussures de bonne qualité on trouve quatre grandeurs différentes de contreforts pour demoiselles et trois différentes grandeurs pour enfants. Pour les bébés on n'emploie pas moins de quatre tailles différentes. Si l'on met un petit contrefort dans une chaussure de grande taille, elle n'ira pas, de même si le contrefort est trop grand. Dans les deux cas, le talon ne sera pas bien assis. Il peut n'y avoir qu'une très petite différence dans les grandeurs de contreforts, mais cette différence existe néanmoins aussi bien dans les petits points que dans les tailles pour hommes et dames.

Un Memento pour vos Employés

Quelques conseils pratiques et sensés pour l'employé du magasin de chaussures en détail — Les magasins n'ayant qu'un seul commis et ceux qui en ont une douzaine y trouveront leur intérêt. Et qui sait? cela pourra peut-être intéresser aussi le patron.

La "Beacon Shoe Company", de Manchester, N.H., publie une lettre d'instructions aux commis de chaussures, qui mérite d'être lue. Nous la reproduisons en grande partie ci-dessous. Lisez-la et faites-la lire par vos commis.

Afin de mieux coopérer avec ceux qui vous entourent et de rendre votre travail plus agréable et plus efficace, je vais vous citer quelques méthodes commerciales qui vous éviteront beaucoup d'ennuis et de pertes de temps. Il serait bon pour vous de garder cette lettre et de la relire le premier de chaque mois pour vous permettre de constater les progrès dans votre travail.

Une personne doit TOUJOURS se tenir à 10 pieds de la porte d'entrée pour souhaiter la bienvenue au client et lui offrir un siège.

Le client étant assis, enlevez-lui sa bottine droite (à moins que le client insiste pour essayer d'abord le pied gauche), jetez un coup d'oeil sur la pointure, remarquez comment la chaussure est usée, où le gros orteil repose dans la vieille chaussure, regardez le pied pendant que vous en dessinez le contour avec la mesure à cet effet pour voir si c'est un pied osseux ou un pied gras. (Il n'y a que ces deux sortes de pieds.)

Comment prendre la mesure.

Mesurez le pied depuis le centre du talon jusqu'au bout du plus long orteil (pendant que le client est assis) qui n'est pas toujours le gros orteil. Quelquefois le plus long orteil est le second ou même le troisième dans de rares occasions. En mesurant, assurez-vous aussi que les doigts ne sont pas repliés, s'ils le sont abaissez-les avec une légère pression jusqu'à ce que vous ayez obtenu la taille exacte comme elle se lit sur la règle. Votre mesure n'alloue aucun extra sur la longueur, donc pour un pied osseux (pied langue de vache) vous devez allouer environ 4 points additionnels pour la grandeur de la chaussure. (Supposez que le pied de votre client indique le chiffre 3 sur la règle, si la bottine est assez étroite, je le chauserai avec un 7 et en aucun cas avec un point inférieur à 6.) Pour un pied gras on peut se contenter de 2½ points de plus que le pied mesure, pourvu que vous laissiez assez de place en largeur pour ne pas arrêter la circulation du sang. Les varices sont presque toujours le résultat d'une mauvaise circulation.

Si le client insiste en disant que la chaussure est trop longue, prenez votre mesure spéciale et mesurez l'intérieur de la chaussure que vous essayez de vendre. Placez votre règle métallique sur la mesure en bois et le client pourra se rendre compte par lui-même. S'il insiste encore pour obtenir un point plus petit, donnez-lui ce qu'il demande et dites-lui gentiment que vous allez être obligé de marquer la doublure de sa bottine droite des lettres S.S. (short size) avec votre numéro de vendeur au-dessous. La marque paraîtra comme ceci: S.S./1 (ou tout autre numéro). Informez-le que nous ne ferons aucune réparation d'aucune sorte aux bottines marquées S.S., c'en est fini pour lui. Les clients ont la fausse idée qu'un demi-point mesure un demi-pouce de longueur tandis que la mesure exacte d'un demi-point n'est que d'un sixième de pouce. (Regardez votre mesure et vous verrez s'il ne faut pas trois points pour faire un pouce.) Ne vous étonnez donc pas que nos petites amies discutent tant sur un demi-point. Ce n'est là qu'une preuve d'ignorance de leur part. Vous êtes là pour éclairer nos clients sur ce point. Cela rendra la vente plus facile pour nous tous.

Comment faire les fiches de ventes.

Le client une fois servi, il est temps de faire la fiche de vente. Le carnet doit être porté sur vous et la fiche doit être faite devant le client pour deux raisons: La première, c'est que cela épargne du temps pour recevoir l'argent de la vente, parce que dès que le client vous voit écrire la fiche, il cherche son argent. La seconde, c'est qu'il n'y a pas de retard dans l'emballage des chaussures, parce que le duplicata de la fiche de vente est prêt à être mis dans le paquet et en faisant la fiche en même temps que la vente, il est plus facile pour vous de vous rappeler le numéro du stock, la pointure, le prix coûtant chiffré et le prix de vente. La fiche de vente doit être faite dans l'ordre ci-dessus de façon à ce que tous les renseignements se trouvent sur une seule ligne en travers de la fiche.

Il est bon également d'inscrire sur la couverture de votre carnet le montant de chaque vente dès que vous la faites et de totaliser vous-même à la fin de chaque journée. Prenez note dans un carnet personnel de votre chiffre de vente journalier. De la sorte vous saurez exactement le montant de vos ventes par semaine, par mois et par an.

Nous vous demandons de dater les chaussures en cas d'échange ou de retour à cause d'un défaut possible; cela aide le gérant à donner satisfaction aux réclamations.

Nous vous demandons de regarder la pointure et le numéro de stock dans la doublure de chaque chaussure pour éviter les erreurs, au moment de les envelopper. Les gérants devront imposer une amende de 50 centins par paire à celui qui aura manqué une vente. Chaque erreur faite à la fabrique coûte \$2.00 à la compagnie. Nous préférons vous voir faire attention que de vous faire payer l'amende.

Traitez le client comme un hôte.

Le client ayant son paquet et l'ayant payé doit être remercié et invité à revenir. Le dernier mot aimable vous aidera beaucoup à obtenir sa clientèle. Jamais, au grand jamais, ne laissez partir une personne (ayant acheté ou non) sans l'inviter aimablement à revenir. Quand vous dites cela, pensez-le. Tant que le client est entre vos mains, il est votre hôte, tout comme s'il était venu à votre propre demeure. Traitez-le donc de même.

Il est presque impossible de rendre vivement la monnaie si vous appelez le montant lorsque le client vous tend l'argent, par exemple: "Huit dollars, c'est bien cela, merci..." ou bien "Huit dollars à prendre sur vingt". Allez alors chercher votre monnaie, et que ce soit une autre personne qui tienne l'emploi de caissier ou que ce soit vous qui fassiez vous-même la monnaie, comptez-la de la façon suivante: "La vente est de \$8.50 et 50 centins font 9, et un font dix et dix font vingt dollars, merci beaucoup... En d'autres termes, comptez toujours en prenant le montant de votre vente comme point de départ (si petit soit-il, fût-ce un lacet de 5 centins) jusqu'au montant que le client vous a remis.

Comme nous le disions plus haut, le client est votre hôte. C'est lui qui permet de vous employer. Il paye les factures, dont une partie sert à payer votre salaire; traitez-le donc comme il doit être traité. Comme votre hôte, le laisseriez-vous venir chez vous sans aller à la porte lorsqu'il sonne? Le laisseriez-vous se débarrasser de ses vêtements et trouver un siège sans y être invité? Tolèreriez-vous que votre salle de réception soit si poussiéreuse que votre hôte soit obligé d'épousseter sa chaise avec son mouchoir avant de s'asseoir? Vous asseoiriez-vous sans essayer au moins de lui tenir une conversation qui puisse l'intéresser? Lui offririez-vous un verre d'eau dans un verre graisseux? Lui offririez-vous du thé dans une vaisselle sale ou lui offririez-vous un linge sale comme serviette? Le feriez-vous?

Faites-vous asseoir votre client sur des sièges sales et poussiéreux? Faites-vous le moins possible attention à lui pendant que vous le servez? Lui montrez-vous une bottine entièrement délacée, d'aspect malpropre et poussiéreux? Essayez-vous de lui montrer de la bonneterie, du cirage ou des lacets qui semblent sortir d'un magasin de seconde main

et avoir été achetés chez Israel et pensez-vous qu'il va les acheter? Lui arrachez-vous son argent sans dire un mot, et espérez-vous qu'il va vous dire: "Merci de m'avoir attendu." Le faites-vous? Laissez-vous la fiche de vente hors du paquet de façon qu'il ne saura jamais la pointure, le prix ou même le nom de la maison où il a acheté ses chaussures au cas où il voudrait s'en faire envoyer une autre paire? Faites-vous le paquet comme si c'était un article à deux pour 5 centins au lieu d'une paire de bottines à 8 dollars? Espérez-vous qu'il les admirera autant que dans le magasin, si en rentrant chez lui et en défaisant le paquet il les trouve tout en tapon comme si c'était un paquet de linge sale?...

Pensez-vous que cette façon de faire engagera le client à revenir? Espérez-vous que cette façon de faire va augmenter le salaire du magasin et le vôtre également? Cela revient aux vieux dicton: "Vous vous coupez le nez pour vous défigurer."

Soyez bien mis et propre.

Il vous est impossible de faire votre ouvrage convenablement si votre abord n'est pas sympathique. Vous devez prendre votre repos nécessaire pendant la nuit. Vous devez avoir le temps de prendre vos repas lentement et bien. Tâchez d'avoir une conversation agréable à déjeuner, cela aura une influence bienfaisante tout le long de la journée et vous serez moins sensibles aux petits désagréments qui peuvent surgir. Votre aspect doit-il inspirer confiance ou non? Que vous soyez une vendeuse ou un vendeur, habillez-vous avec simplicité et dignité. Le costume tapageur et le fard ne sont pas indispensables dans les affaires et nuisent à vos moyens d'action.

Votre tenue à l'extérieur, dans la rue, en compagnie, à la maison, font beaucoup dans l'opinion qu'ont de vous vos clients dans votre vie commerciale de chaque jour.

La ventilation de votre place d'affaires, la propreté de votre extérieur ont plus d'influence sur votre vie commerciale que vous ne vous en rendez peut-être compte. Le manque d'air vous fatigue et vous rend paresseux. Des vitrines sales, des marchandises sales, des cartons sales, des cartons brisés, des appareils d'éclairage sales, des réserves sales, des cuvettes sales, tout cela à une influence déprimante sur votre future promotion et votre succès en affaires. Ainsi vous voyez qu'en laissant ces choses exister autour de vous, vous vous faites plus de tort qu'aucune autre personne intéressée à votre situation.

Ne soyez jamais inactif.

Si vous avez des loisirs (si une chose pareille existe dans votre maison pendant les heures de travail, tous les bons établissements n'en ont jamais)

ne vous tenez pas devant le magasin à bavarder et à flâner. C'est le premier signe d'un commerce qui périclite. Si vous avez quelques moments, faites une tournée d'inspection (que ce soit dans vos attributions ou non) et voyez si quelque changement ne pourrait pas être apporté dont tout le monde pourrait profiter. Faites une inspection personnelle de vous-même. Vos vêtements sont-ils bien brochés? Vos bottines sont-elles bien propres? Votre linge est-il immaculé? Vos ongles et vos cheveux sont-ils bien soignés pour que votre prochain client ne puisse avoir que la meilleure opinion de vous-même à première vue?

Il y a quelque temps j'ai eu l'occasion de jeter un coup d'oeil dans le bureau privé de l'un des plus grands banquiers. Savez-vous qu'il n'y avait pas même un bout de papier sur son bureau — et son courrier compte de 50 à 100 lettres qui requièrent son attention personnelle. J'ai demandé à ouvrir un des tiroirs du bureau. Je n'ai jamais vu une telle propreté. J'en étais honteux pour moi-même.

M. EUDORE FOURNIER, de Plessisville, Qué.



Nous apprenons avec plaisir que M. Fournier vient d'acheter tout le capital de La Cie des Cuirs et Chaussures de Plessisville.

M. Fournier est le promoteur et l'âme dirigeante de cette industrie, qu'il a édifiée et dont il est le gérant depuis la fondation, c'est-à-dire depuis 8 ans.

De plus, M. Fournier a 21 ans d'expérience dans le commerce des peaux vertes et dans le cuir. Comme M. Fournier a déjà tenu un bon magasin de chaussures en gros et détail à Black Lake, Qué., cela lui permet de connaître ce qu'il faut pour un marchand.

Cette acquisition du Capital-Actions de la Cie est faite afin d'augmenter la production de cette manufacture déjà prospère.

Nous adressons nos meilleurs voeux de succès à M. Fournier dans sa nouvelle entreprise.

REMARQUES PRATIQUES POUR LES REPARATIONS

Lorsque vous avez une paire de chaussures à trépointe prête à être cousue, si ce sont des chaussures de femmes, vous trouverez qu'il est préférable de cimenter la semelle avec le fond, parce que la semelle intérieure d'une chaussure de femme n'a jamais plus de 5 lignes et souvent beaucoup moins. En cimentant la demi-semelle avant de la border, cela la fait adhérer mieux et cela tient la semelle intérieure en forme, ce qui vous donne un bon travail.

Parler du graissage de la machine peut paraître inutile au yeux de quelques-uns, cependant beaucoup ne connaissent pas la meilleure manière de graisser une machine. Les machines doivent être huilées peu et souvent, l'excès d'huile doit être enlevé, car l'huile s'évapore et encrasse les différentes parties de la machine. Cela entraînera un nettoyage plus approfondi de la machine à intervalles plus fréquents et à la fin prendra beaucoup plus de temps. La poussière et la saleté s'accumulent plus facilement sur une machine saturée d'huile et on trouvera que cet inconvénient est évité en couvrant la machine pendant la nuit.

En posant une nouvelle semelle sur une chaussure à double semelle, quelques réparateurs n'enlèvent pas la semelle du milieu. Au contraire, ils ajoutent un morceau de cuir de façon à niveler le devant.

Dans le monde de la chaussure

M. R. R. Dupéré fait maintenant partie du personnel des vendeurs de la International Supply Company, de Kitchener, Ont., et il aidera M. H. L. Taylor, qui est en charge de la succursale de Montréal.

M. Adélar Lanouette, de Verdun, vient d'être élu échevin de sa ville, par une majorité de 114 votes sur son adversaire.

M. W. T. Woodall, fabricant de clous à chaussures, de Maisonneuve, vient de mourir après une maladie de trois mois. C'était l'un des plus anciens manufacturiers de la ville.

M. A. G. Mooney, de la A. C. Mooney Co., Montréal, est allé à Toronto dernièrement.

M. Chester Craigie, gérant des ventes de la Ames-Holden-McCready Ltd., Montréal, est de retour d'un voyage d'un océan à l'autre, voyage durant lequel il a visité les diverses succursales de la compagnie. M. Craigie s'est d'abord rendu à Vancouver. Il est ensuite revenu à Montréal pour se rendre immédiatement à Saint-Jean, N.-B.

Mise en vente d'articles dépareillés et démodés

Quelques suggestions et un petit conseil.

La mise en vente d'articles dépareillés et démodés a fourni récemment le sujet d'une causerie intéressante à M. C. A. Kilbourne, détaillant de chaussures notoire de Minneapolis, devant une réunion de détaillants du Minnesota. L'écoulement des articles désassortis et démodés est plus délicat dans le commerce de la chaussure que dans n'importe quelle branche du commerce de détail, en raison du nombre de tailles et de largeurs que le détaillant doit acheter dans chaque modèle. Il est donc absolument nécessaire d'employer des méthodes intelligentes pour écouler ces marchandises.

Que pouvons-nous faire pour réduire le nombre des articles désassortis et démodés? Nous faisons tous des erreurs, mais tâchons d'en faire le moins possible pour qu'il y ait moins de ces articles dans nos stocks.

Bien acheter est un premier point.

Le premier point est de bien acheter, pour la simple raison qu'un achat rationnel contribuera de beaucoup à diminuer les déchets. Dans vos achats il faut considérer votre vente et ce qu'elle demande. Un des meilleurs moyens d'arriver à ce résultat est de travailler de concert avec vos vendeurs et de les consulter sur les styles demandés par les clients. En étant vous-même sur place, une partie du temps chaque jour, vous entendrez beaucoup de réflexions des clients qui vous aideront à savoir ce que vous devez acheter.

Le voyageur en qui vous avez confiance est une des meilleures sources de suggestions pour les nouveaux styles qui vont se vendre. Un autre moyen consiste dans la fiche de réquisition que chaque vendeur peut vous remettre à la fin de la journée et qui indique des demandes de formes et de styles n'existant pas dans votre stock.

Etudiez vos tailles.

En prenant note des tailles que vous vendez, même pendant une période très courte, vous apprendrez qu'un acheteur doit être prudent dans le choix des tailles pour un nouveau style. Il est surprenant de voir combien les tailles demandées ou vendues diffèrent suivant les saisons et les informations que vous aurez recueillies vous permettront de choisir plus aisément les tailles et largeurs qu'il vous faut acheter.

Il fut un temps où nous estimions que nous pouvions nous approvisionner des tailles extra grandes et extra petites dans presque tous les genres que nous achetions. Dans un sens, nous pouvions

nous permettre cela, parce que les chaussures étaient bien meilleur marché qu'à présent, mais les prix actuels nous obligent à n'acheter que les tailles qui sont le plus vendables.

En faisant le choix des lignes où nous devons acquérir les tailles extra, l'expérience nous a démontré qu'il était désirable de choisir un article de bonne vente dans chaque genre de cuir. Par exemple, choisir une bottine habillée en chevreau noir, une bottine de fatigue noire et suivre ce principe pour les différentes couleurs désirées, telles que brun, gris, etc. . .

De cette façon les pieds de dimensions extrêmes pourront être chaussés convenablement et après tout ce n'est pas tant la chaussure que le bon ajustement qui compte.

Disposition de votre stock.

La bonne disposition des styles que vous désirez écouler dans la place la plus convenable vous aide grandement à vous en débarrasser. La marchandise courante peut être mise à peu près n'importe où et la vente n'en souffrira pas.

Le classement du stock suivant une méthode permet de trouver plus facilement l'article désiré et les ventes se font plus vite et mieux, parce que le vendeur apprend à connaître son stock plus aisément. Dans votre méthode pour disposer le stock, vous pouvez, par exemple, grouper vos chaussures noires suivant leurs prix et faire de même pour les grises, les blanches, les brunes, etc. Cela peut avoir également son utilité lorsque vous avez besoin de vendeurs supplémentaires.

Eviter que les marchandises se défraîchissent.

Une des plus grandes calamités du commerce de chaussures en détail consiste dans le stock défraîchi. Le trop grand nombre de marques faites sur la semelle contribue à déprécier la plupart des marchandises et je conseillerais de ne faire des inscriptions que sur la doublure.

Ayez une méthode d'après laquelle les chaussures après avoir été montrées au client, doivent être replacées dans leur carton. Lorsqu'il y a des rebords, on est grandement tenté d'y jeter les chaussures et c'est ainsi qu'elles deviennent défraîchies et perdent de leur valeur. Beaucoup de détaillants suppriment les rebords.

Plusieurs genres de chaussures restent sur les rayons, parce que les cartons sont si sales que leur vue choque les yeux des vendeurs. Renouvelez les cartons et tout l'étalage paraîtra frais et désirable,

vous serez surpris ensuite de voir comme ils se vendent aisément.

Défaut ordinaire de trop acheter.

Beaucoup d'entre nous achètent des styles qui se nuisent les uns aux autres, c'est encore là un point difficile. Je veux dire qu'un style ressemble trop à un autre et immobilise ainsi le double du capital qui aurait été nécessaire, puisqu'un seul style aurait répondu aux besoins.

Bien souvent nous pensons que nous pourrions ajouter un nouvel article et en examinant notre stock nous trouvons que nous avons déjà des styles qui pourraient remplacer avantageusement le nouveau. Nous pouvons donc le prendre chez nous. Soyez toujours prêts à acheter. Ne soyez jamais à court, ce qui vous permettra de pouvoir toujours acheter les nouveautés qui se présentent continuellement. De cette façon votre stock restera toujours frais et désirable aux yeux de la clientèle.

Etudiez vos prix.

Il est aussi important d'avoir des chaussures au prix que désire votre clientèle que d'avoir les styles qu'elle réclame. Un des meilleurs moyens de connaître le prix qui plaît est de tenir compte de toutes les ventes, parce que de cette façon vous avez une indication exacte des prix qui conviennent à vos clients, mais naturellement ces prix varient d'une saison à une autre suivant les conditions.

Achat d'échantillons et d'articles désassortis.

Pour le stock ordinaire, il n'est pas nécessaire d'acheter des échantillons et des articles désassortis, votre propre stock vous en fournit assez. Aussi, achetez chez vous.

Sous cette rubrique nous pouvons classer les commandes spéciales, car elles sont ni plus ni moins que des échantillons; en effet, quel que soit le soin que vous mettiez à prendre ces commandes, vous aurez toujours des laissés pour compte et plus tôt vous déconseillerez les ordres sur commande, mieux cela vaudra pour le détaillant, pour le manufacturier et pour le client.

Expérience personnelle.

J'ai essayé de vous indiquer quelques-unes des précautions que l'expérience nous a montré utile de prendre pour éviter les articles désassortis et démodés. Vient maintenant la question de savoir comment se débarrasser de ces articles désassortis de la manière la plus profitable.

Le système des primes est excellent s'il est bien appliqué.

J'ai une grande confiance dans le système des primes, lorsqu'il est bien employé, mais il faut pour cela un règlement sévère. Pour écouler vos lignes

désassorties, il faut que vos vendeurs les aient toujours présentes à l'esprit. Vous pouvez leur en parler, leur demander d'en pousser la vente, mais il n'y a rien de tel que la prime en argent pour obtenir un résultat.

Pour ces lignes désassorties dont le nombre augmente à mesure que notre stock s'accroît, nous avons pour système de les ranger par genre, c'est-à-dire de prendre tous les styles en cuir noir et d'en faire une ligne, en assemblant les points et les largeurs, de mettre toutes les nouveautés dans une autre ligne et de séparer les souliers de la même façon.

Grâce à cette disposition, le vendeur peut trouver rapidement la taille, ce qui est le plus important et lorsque la chaussure va bien, ils en perçoivent toute la valeur, car peu importe que le style soit bon, si la chaussure ne va pas, l'acheteur n'en a pas pour son argent.

Système de pointage.

Nous avons un système de cartes représentant chacune cinq dollars et subdivisée en cases d'une valeur variant de 5 à 25 centins. Toutes les marchandises vendues avec prime portent des points sur les cartons, chaque point représentant une valeur de 5 centins. Par exemple, le chiffre 5 représente 25 centins, le chiffre 7 représente 35 centins, etc. . .

Lorsqu'un vendeur vend une paire de ces chaussures, il marque dans la doublure, si c'est une prime de 5 points, le chiffre 5 qu'il souligne et inscrit en-dessous son numéro de vendeur. Cela fait une inscription sous forme de fraction. Par exemple, la marque 5/10 sur la doublure d'une chaussure à prime indique une prime de 25 centins sur une vente faite par le vendeur No 10.

Le vendeur prend alors sa fiche de vente, les chaussures et sa carte et les présente à la personne qui a autorité de vérifier. Sa carte est poinçonnée pour le montant de prime auquel il a droit. Lorsque la carte est remplie, il la porte au bureau où on lui en paie le montant, soit cinq dollars, moins les primes des articles retournés qui ont pu lui être chargées.

Pour éviter les abus et la négligence.

Pour éviter les abus et pour éviter que le vendeur n'oblige le client à prendre une paire de chaussures à prime qui ne lui va pas, nous avons un système de contrôle qui fonctionne à merveille. Lorsqu'une cliente, après avoir porté une chaussure, trouve ou pense qu'elle a été mal servie et qu'après examen nous constatons qu'elle a raison, nous reprenons les chaussures, nous lui remboursons ce qu'elle a payé ou lui donnons une autre paire. La paire retournée, parce qu'elle ne va pas, est chargée à l'homme qui l'a vendue, elle est remise en stock

et sa valeur est déduite sur le fonds de prime du vendeur.

Lorsque le vendeur vend cette paire retournée, le montant de la vente lui est crédité. Vous pouvez voir aisément qu'avec ce système il y a peu de chaussures à prime mal vendues.

L'arrangement des lignes désassorties tel que

je l'ai décrit facilite leur écoulement. Malgré tout, quel que soit le prix que nous marquons, les chaussures comprises dans une vente spéciale, nous offrons toujours une prime pour que ces lignes soient toujours présentes à l'esprit de nos vendeurs et nous pouvons disposer de notre stock sans subir les fortes pertes qu'on encourt généralement dans l'écoulement des lignes désassorties ou démodées.

La Nécessité d'avoir un Système dans le Commerce de Détail

Sachez les ventes que vous avez faites chaque jour et le bénéfice qu'elles vous ont rapporté.

Discours de M. John Slater, de New-York, devant l'association nationale des détaillants en chaussures à St-Louis.

Beaucoup de propriétaires de magasins de détail de chaussures ont considéré qu'ils n'avaient pas besoin de système, car son adoption peut être coûteuse. Connaissant bien la limite de leurs propres affaires et se tenant eux-mêmes en contact avec toutes les phases de leur routine journalière, les détaillants n'éprouvent pas le besoin de la rendre plus facile pour eux-mêmes. Ceux qui sont en charge du système apprennent à connaître les affaires aussi bien que le propriétaire lui-même et la plupart des patrons n'ont pas voulu laisser ainsi leurs affaires entre les mains de personnes étrangères. Dans les grandes maisons, il faut le faire. Il est matériellement impossible de rester en contact avec toutes les phases de cette besogne compliquée et d'établir d'une façon satisfaisante les comptes de fin d'année sans connaître toutes les dépenses des différents départements. De grands magasins à rayons sont parvenus à un bon résultat et la connaissance des dépenses de chaque rayon est absolument nécessaire pour établir leur bilan final. Les magasins affiliés, en raison de leur capital investi, peuvent se permettre d'employer le personnel le mieux stylé, même si les salaires sont élevés. Ainsi les magasins affiliés semblent avoir de meilleurs systèmes que les magasins ordinaires n'ayant qu'un seul propriétaire.

Le système a ses avantages.

Une attention soutenue est donnée à différents problèmes tels que le recrutement et l'entraînement des employés, la diminution des pertes et du coulage et le service du magasin. En d'autres mots le magasin affilié devient une machine à système, tandis que le magasin personnel sans système présente un grand désavantage, même s'il possède des avantages naturels sur le magasin affilié.

Combien de détaillants sont capables de vous dire exactement le chiffre d'affaires qu'a fait chacun de leurs départements la veille? Combien peuvent vous donner au juste l'état de leurs affaires chaque semaine ou même chaque mois? Combien au contraire sont obligés d'attendre leur inventaire annuel pour se rendre compte s'ils ont réalisé des bénéfices ou subi des pertes? Combien de commerçants peuvent vous dire les frais de transports, de vente, etc.. Eh bien nous savons tous qu'en ces temps où les frais sont si élevés nous devons connaître jusqu'aux moindres détails de façon à pouvoir faire une économie lorsqu'une branche de notre commerce coûte plus que la proportion de ses bénéfices. Et même dans ces magasins où le détaillant n'a pas pris en considération le système sous prétexte qu'il lui semblait être en contact si constant avec ses propres affaires que ce système ne lui était pas nécessaire, nous serions d'avis que lorsque son commerce prospérera dans la proportion qu'il doit, qu'une connaissance approfondie des détails lui sera beaucoup plus utile à sa prospérité que n'importe quelle autre chose.

Le système n'est pas un surveillant.

Un détaillant peut se lancer trop profondément dans le système et en avoir assez pour qu'il soit un ennui et une entrave à son commerce. Les clients n'aiment pas trop la bureaucratie et notre principale idée sera toujours de faire bien la différence entre un contrôle absolu et un ennui absolu. Les propriétaires doivent présenter leurs marchandises au public. Faites une publicité favorable. Il faut faire connaître les mérites de votre stock. Concentrez le choix de vos clients sur ce que vous avez à leur offrir. Faites de vos moyens votre commodité et rendez vos services simples et bien connus. Votre premier devoir dans les affaires est de vendre de la satisfaction et vous devez employer un système pour en faire un succès.

La base d'un crédit.

Le premier élément d'un commerce est d'établir son crédit. Aucune entreprise n'a assez de capitaux pour éviter de considérer cette question. Trop d'argent dans une affaire veut dire peu ou pas de profit pour les capitaux engagés. Trop de crédit est inconnu, sauf dans le cas d'abus et alors le crédit est vite perdu. N'épargnez aucune peine pour prouver votre solidité à vos créanciers. Usez de diplomatie. Employez tous les moyens honorables pour arriver à obtenir ce crédit auquel vous avez droit. Faites vos affaires d'une façon progressive, mais tout d'abord montrez à vos créanciers que vous avez un système qui vous tient en relation suivie avec toutes les parties de votre commerce. Pour appuyer ceci, allez à votre banque. Demandez l'accommodation dont vous avez besoin. L'homme qui montre un système n'attendra pas longtemps la réponse du banquier et l'homme sans système est à peu près sûr de se voir refuser du crédit.

Une ambition définie.

Un des points les plus importants qu'un système ait à trancher est de trouver le but vers lequel doit tendre chaque département. On a toujours à moitié gagné lorsque l'on combat pour un but défini et ceci est aussi vrai pour les affaires que pour le reste de la vie. Mais les buts doivent être justes et jamais trop élevés ou trop faciles à atteindre, car s'il ne sont pas justes, ils ne vaudront pas la peine qu'on cherche à les atteindre.

La tâche de rassembler convenablement vos outils de succès repose entièrement sur votre faculté d'adaptation guidée par une étude du sujet et une analyse soigneuse de votre commerce. Un outil qui travaille en vaut mille qui restent inactifs.

Les Etats-Unis ont connu de sérieuses révolutions dans leur système monétaire qui ont causé des paniques. Cet état de choses est dû au manque de contrôle systématique de la situation monétaire. Si la Federal Reserve Bank n'était pas devenu un fait établi, il est douteux que nous aurions, aujourd'hui la situation financière assise que nous avons aujourd'hui.

Soyons prêts. — C'est une cause de succès.

Le succès ne peut jamais être obtenu que par des méthodes systématiques et par la préparation. La nécessité de son application apparaît partout où il y a des résultats à obtenir sans perte d'énergie par le plus court chemin et avec le moins de dépense de pouvoir matériel et financier. Les yeux ouverts sur la situation et la main tendue vers le but sont indispensables au succès. La prévoyance et le soin doivent lui servir de bases. Plus ces principes sont cultivés avec soin, plus la fondation devient solide et plus toute l'entreprise devient profitable.

La perfection, la simplicité, la faculté de comparer, l'imagination, une saine précision, des buts fixes et la coopération sont les sept facteurs qui comptent le plus dans l'établissement d'un système. Il y a trois autres influences que l'on peut pratiquement mettre au rang de facteurs déterminants, ce sont: l'arrangement, la persévérance et le sens de la direction.

Ainsi pour résumer nous trouvons que les détaillants qui réussissent doivent avoir un système pour présenter leurs marchandises. Le service, le crédit, et tous les principes des affaires reposent sur le système. Si on l'applique dans un seul département sans l'appliquer dans les autres, cela produit un chaos, tout comme si vous mettiez à terre toute votre construction.

Dans le monde de la chaussure

La Tétrault Shoe Manufacturing Co., Ltd., Montréal, est à ériger une bâtisse en brique solide comme allonge à sa fabrique No 1 sur la rue De Montigny. La superficie du nouvel édifice est de 28 x 60 peds.

MM. Gagnon, Lachapelle et Hébert, 55 rue Kent, Montréal, se proposent de faire des additions à leur fabrique, cette année.

L'assemblée annuelle du comité exécutif fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada a été tenue à Ottawa, au Château Laurier, les 17 et 18 mars derniers. M. J. A. Banfield, de Winnipeg, a été élu président pour la prochaine année. Trois autres membres de Winnipeg assistaient également à cette assemblée: M. Horace Chevrier, ancien président; C. F. Rannard et W. G. Devlin. Ces deux derniers sont des marchands de chaussures bien connus de Winnipeg.

La Duchaine Shoe Limited, Reg., de Québec, Qué., s'est fait enregistrer comme "jobbers" de chaussures.

La fabrique de J. M. Stobo, Ltd., Québec, qui a été sérieusement endommagée par le feu, est maintenant reconstruite, et la compagnie manufacture de nouveau ses lignes de trépointes pour hommes, ainsi que toutes ses autres lignes, pour femmes, garçonnets et enfants. La compagnie a décidé de marquer ses lignes qui seront maintenant connues sous le nom de "The Windsor Shoe". Pour l'automne un certain nombre de nouveaux modèles et de nouvelles formes ont été ajoutés à ses échantillons. L'intention de la compagnie est d'étendre son commerce d'un océan à l'autre. Son représentant pour Québec sera M. C. M. Mills et pour Ontario, M. R. M. Mills.

L'industrie de la chaussure en France et ses problèmes

Nous pensons intéresser nos lecteurs en reproduisant le procès-verbal d'une assemblée de fabricants de chaussures, tenue à Lyon, France, en date du 11 mars 1919, tel que rapporté par *Le Moniteur de la Cordonnerie*, et qui nous fournit les données de la situation qui existe actuellement en Europe, relativement à l'industrie de la chaussure. Cette information sera un véritable enseignement pour tous ceux intéressés dans l'industrie ou le commerce de la chaussure au Canada.

Discours de M. Maurey, président du Syndicat général.

M. le Président prononce l'allocution suivante:

En ouvrant la séance permettez-moi d'adresser, au nom du bureau et des membres du Syndicat général, un salut fraternel à M. le Président et à Messieurs les membres du Syndicat des fabricants de chaussures de Lyon qui ont bien voulu accueillir notre offre avec empressement et nous donner aujourd'hui une si cordiale hospitalité.

C'est la première fois, je crois, Messieurs, qu'une assemblée de notre Syndicat se tient en dehors de notre siège social, mais n'est-il pas naturel que nous rendions cet hommage à la ville de Lyon? N'est-ce pas là un moyen de prouver que nous savons profiter de l'expérience d'hier? Il n'est pas de force possible—sans union—et nous sommes ici pour affirmer l'union de nos différents Syndicats. Il est nécessaire que nous établissions, bien qu'entre Français l'union sacrée qui ne fut pas un vain mot devant la poussée formidable de l'envahisseur, a servi d'exemple et nous dicte notre conduite à tous, membres d'une importante corporation qui ignoraient leur force, faute d'avoir su se comprendre et se compter.

Il est aussi utile que nos amis de Lyon sentent bien que nous approuvons tout leur effort et que nous souhaitons un réel et croissant succès à cette Foire dont le but proclamé était de faire échec aux importantes démonstrations similaires de l'ennemi. Tout ce qui sera tenté dans le sens d'une plus grande activité industrielle et commerciale de notre cher pays doit être en effet, encouragé par tous, sans esprit de clocher, mais dans le seul espoir de servir la plus juste des causes. Celle d'une plus grande France. Tout ce qui se fera dans ce noble but doit avoir notre approbation entière.

Il faut que, devant la menace de la concurrence étrangère, la mobilisation de l'industrie et du commerce français, parties actives et saines du patrimoine national, puisse se faire aux heures fixées par les circonstances, et notre devoir est de répondre à l'appel de ceux qui veulent bien assumer la

lourde responsabilité de démonstrations aussi importantes, qui nécessitent une somme de travail, que peuvent apprécier ceux-là, seuls, qui ont eu à assumer une charge analogue.

Ce n'est pas sans une certaine émotion, Messieurs, que nous nous retrouvons réunis dans votre ville. Nous y étions en 1914 à l'occasion de votre importante et belle exposition. Nous venions de terminer les opérations du Jury, ce fut notre premier contact amical dont nous espérions les meilleurs résultats, puis ce fut l'horrible drame—la guerre, préméditée et voulue par nos puissants voisins, qui mettait notre pays à une si terrible épreuve. Mais aussi avec quel sentiment profond du devoir pleinement accompli nous retrouvons-nous aujourd'hui.

Notre victoire est trop récente pour que nous puissions la comprendre, nos plaies sont encore trop fraîches, trop de nos frères sont tombés. Mais par delà le monde le renom de la France un moment amoindri a repris une puissance nouvelle. Le monde nous appelle, à nous de savoir lui répondre, pour la grandeur de notre pays, la prospérité de nos industries et le bien-être de notre classe ouvrière. Et rappelons-nous toujours, Messieurs, que rien n'est possible sans union. Je compte, Messieurs les Présidents, sur l'inappréciable concours de votre autorité et de votre expérience et sur la bonne volonté de tous pour essayer de mener à bien la tâche qui m'incombe aujourd'hui, du fait du retrait de notre sympathique président, M. Dressoir, aujourd'hui, notre président, honoraire auquel je souhaite que nous adressions tous, à l'occasion de cette réunion, un témoignage de sympathie et de reconnaissance. (Applaudissements.)

Messieurs, j'ai à vous présenter les excuses de nombreux collègues. L'état actuel des transports, la difficulté ou l'impossibilité de trouver place dans les trains, la crainte de manquer de logement ont empêché beaucoup de nos confrères de venir jusqu'ici, mais je puis vous affirmer qu'ils sont présents non seulement par la pensée, mais que leur cœur est avec nous, il vous suffira pour vous en convaincre de parcourir les réponses qui sont ici.

M. le Président rappelle les vœux exprimés par le comité du Syndicat général à propos de la chaussure nationale soit 500,000 paires à fabriquer par mois pendant sept mois puis sur réclamation du Syndicat général des cuirs et peaux et sur contre-proposition de l'administration, les vœux émis en assemblée générale du Syndicat de la chaussure.

Liberté immédiate de la tannerie.

Fabrication de la chaussure nationale pendant trois mois à raison de 500,000 paires par mois.

Il indique que l'administration va mettre ses stocks en vente, mais en adjudication de petites quantités par soumission afin que petits et gros producteurs puissent prendre part à l'adjudication.

Il regrette qu'à une époque antérieure un groupement d'achats n'ait pas été constitué, ce qui lui aurait permis de se porter acheteur général des stocks et d'en faire une répartition équitable à toute la fabrique de chaussures, tandis que le système actuel va permettre à nos fournisseurs d'acheter, pour nous revendre avec des différences sensibles.

M. le président revient sur le rôle qu'il joua dans l'affaire des aiguilles où le simple contrôle du Syndicat suffit à limiter les intentions du groupe fournisseur. Il explique que visitant la veille un stand de producteurs américains de cuirs et peaux en compagnie de MM. Desrayaud, Picard et Gins, ces messieurs et lui-même constatèrent une différence de 22 à 50% sur les prix pratiqués en France. Il préconise l'union, même si elle ne sert qu'au contrôle des prix demandés par les intermédiaires. Il présente la société coopérative d'achats en commun comme l'organisme ayant le plus de souplesse.

M. Picard (Nancy), approuve M. Maurey et pense qu'on pourrait trouver à l'heure actuelle un abaissement de 5fr. par paire à l'achat. Il faut agir.

Après approbation de MM. Blanchard (Limoges), Gaillard (Annecy), Spire (Nancy), Pons (Toulouse), qui fait le procès des transports, Celle (Lyon) qui l'appuie Gins (Paris).

M. le Président pense que le gouvernement pourra amener les maisons d'Amérique à modifier leurs conditions de vente.

M. Desrayaud (Lyon), indique que le principe est accepté dans la région lyonnaise qui accepte un groupement corporatif alors qu'elle était opposée aux consortiums.

M. le Président explique qu'un petit capital serait suffisant puisque chaque maison réglerait ses achats; il pense qu'avec la liberté bientôt rendue la tannerie française dont les produits furent toujours si appréciés pourra bientôt nous fournir, mais que pour la petite peau nous serons encore obligés d'acheter à l'étranger d'où l'obligation de se grouper.

M. Spire demande la mise aux voix immédiate; si la proposition qu'il appuie est adoptée, chaque Syndicat après étude formulera des vœux transmis aussitôt à M. le Président, après quoi la mise au point sera faite par une commission spéciale. Il établit que nous devons faire notre besogne sans demander l'aide et la protection.

Après observations de MM. Rousset (Blois) Cahen (Nantes) et Desrayaud, la proposition de former un groupement d'achats en commun est mise aux voix, l'assemblée l'adopte à l'unanimité.

Il est demandé que puisque la Chambre des fabricants de chaussures de Paris a nommé une commission d'études sur le même sujet, elle devrait en adresser le résultat aux Chambres de province,

afin que la question soit résolue à une réunion ultérieure fixée entre le 26 avril et le 10 mai à l'occasion de la Foire de Paris.

M. le Président adresse les vœux de l'assemblée pour le rétablissement rapide de M. Say (Nîmes) victime d'un accident.

M. le Président annonce la démission de M. Pié (Blois) comme secrétaire du Syndicat général, l'assemblée regrettant la décision de M. Pié exprime le désir de le voir revenir sur sa décision et demande qu'une démarche soit faite auprès de M. Pié à ce sujet.

Visite américaine

M. le Président rappelle qu'une commission avait été nommée en vue de la réception des visiteurs américains mais que prévenu trop tard de l'arrivée subite de ces Messieurs il lui fut impossible de rassembler les membres de la commission de réception qui se trouvaient pour la plupart en province.

Après quelques mots de M. Poincelin l'incident est clos.

Tarifs douaniers.

M. le Président renouvelle de façon expresse sa demande au Président de lui adresser les idées de leurs groupes à ce sujet.

Groupements professionnels.

Le ministère du Commerce ayant exprimé le désir de former des groupements professionnels patronaux du Commerce et de l'Industrie,

M. le Président déclare s'être fait inscrire.

Au groupement No 4.—Mode et vêtements.

Au groupement No 5.—Cuirs, peaux, chaussures.

MM. les présidents répondront directement au ministère.

Journée de huit heures.—A la suite d'une réunion tenue à la Chambre de commerce de Paris et après avoir entendu un rapport très complet de M. Godet membre de la Chambre de commerce, l'assemblée décide ce jour-là les résolutions suivantes adressées aux Pouvoirs publics:

Première résolution.—"Les présidents et délégués des groupes et syndicats commerciaux et industriels ayant leur siège à Paris ou dans le département de la Seine, représentant plus de 800 syndicats, réunis à la Chambre de commerce de Paris le 6 février sous la présidence de M. de Ribes Christoffe, président de la Chambre de commerce.

A l'unanimité:

Protestent énergiquement contre l'absence d'un délégué patronal dans la commission de législation internationale du travail à la conférence de la paix, alors qu'on y a admis un représentant de la confédération générale du travail.

Et demandant à M. le Président du Conseil qu'un délégué patronal soit immédiatement adjoint à la commission avec les mêmes prérogatives que le délégué ouvrier.

Deuxième résolution.—“Les présidents et délégués des groupes et syndicats commerciaux et industriels ayant leur siège à Paris ou dans le département de la Seine, représentant plus de 800 syndicats, réunis à la Chambre de commerce de Paris, le 6 février, sous la présidence de M. de Ribes Cristofle, président de la Chambre de commerce.

Confiants dans l'esprit de justice et d'équité qui anime les représentants de la France à la conférence de la paix.

Manifestent leur surprise de voir discuter la fixation de la durée de la journée de travail à huit heures à propos du traité de paix, conclusion de la victoire militaire.

Ce que les Marchands devraient connaître concernant l'épreuve des Tissus qu'ils achètent

Il est impossible de couvrir dans un seul article un sujet si large et si important.

Mais on peut reconnaître par des essais pratiques les points caractéristiques de chaque fibre.

Il faut diviser les tissus en deux classes: les fibres des végétaux, comme le coton, le lin, la jute, etc., et ceux venant de fibres d'animaux, comme la laine et la soie.

Commençons par le coton que l'on peut considérer comme le plus important des tissus parce qu'il y a plus de monde employé à sa manufacture, plus de capitaux investis dans cette industrie et que c'est dans celle-ci que l'on constate le plus de progrès mécaniques et de chimiques.

Le développement de cette industrie en Angleterre peut être évalué, au bas mot, à £100,000,000.

Toutes les fibres ont des caractéristiques bien marquées.

La fibre de coton est courte — ayant 1 pouce à 2 pouces $\frac{1}{2}$ de long, — forte (elle se rapproche de la soie), d'une bonne couleur, allant du blanc au jaune.

Comme élasticité et lustre, on lui donne le troisième rang parmi ce qu'on est convenu d'appeler les fibres à tissus.

Le coton est facile à travailler au métier, et au microscope il apparaît comme un ruban plat comme la main.

Comme fibre, la qualité hydrophile et absorbante du coton est grande.

La fibre de lin a une largeur de 12 à 20 pouces, elle est forte, mais elle a peu d'élasticité, ce qui rend son tissage plus difficile, sa couleur va du blanc-jaune ou brun ou gris, le meilleur lin étant blanc-jaune pâle, mais la couleur du lin dépend des procédés de préparation.

Sa finesse et son lustre sont de précieux avantages, sa qualité hydrophile est bonne et le rend facile à travailler.

Le lin est meilleur conducteur de la chaleur que le coton.

Il est très difficile à teindre, mais sa résistance aux matières colorantes en fait un tissu très net.

La jute vient de l'Inde: elle est longue, jaune et lustrée; elle est employée surtout dans la confection des tapis.

Ses dispositions à s'abîmer lorsqu'elle est exposée à l'air en font un élément peu important, jusqu'ici, dans les fibres à tisser.

La fibre de la laine est épaisse, forte, élastique, d'une longueur variant de 2 à 20 pouces d'une couleur blanche ou grise.

Sa propriété hygroscopique est grande. Lorsqu'elle est exposée à l'air humide elle absorbe pour 30% d'humidité.

A cause de ses bonnes qualités de production calorique et de ses faibles qualités comme conducteur de calorique, la laine est excellente pour la confection des vêtements.

Au microscope la fibre de la laine est serrée et composée d'une matière gélatineuse qui devient humide à la chaleur et à l'humidité.

Le tissu de laine se distingue des autres, parce qu'il est feutré.

Venons-en maintenant à la soie qui est la plus fine de toutes les fibres à tissus, la soie qui a le lustre, l'élasticité et la transparence.

Cette fibre est non seulement la plus fine de toutes les fibres à tissu, la plus claire et la plus brillante, mais c'est aussi la plus forte.

La soie n'est pas un bon conducteur de la chaleur. Son pouvoir d'absorption est grand et elle peut absorber 30% d'humidité.

Son pouvoir d'absorption d'humidité et de sels métalliques ont permis de la travailler avec beaucoup de substances étrangères.

Au microscope la fibre de la soie est épaisse, ronde, sans structure, unie par des sécrétions gommeuses.

La vogue de la soie et les demandes pour des tissus à bon marché ont causé des falsifications et des substituts sur une grande échelle.

Une grande responsabilité pour ces falsifications retombe sur l'acheteur aussi bien que sur le vendeur.

Ils négligent les qualités de force et de durabilité de la soie pour son effet temporaire et l'attraction de son fini.

Il y a quelques qualités essentielles que l'on devrait observer.

D'abord l'acheteur doit bien se rendre compte de l'usage de la marchandise qu'il achète.

Un grand nombre d'achats qui ne rapportent pas les profits désirés n'ont pas été faits avec une connaissance exacte de l'objet pour lequel le tissu était acheté.

Secondement il faut avoir une idée du prix que l'on doit payer pour une marchandise de première marque ou pour une imitation.

Tous les tissus, en temps normal ont leurs quotations quant au prix et à la qualité et si l'acheteur considère l'apparence, le toucher, le poids et le coût d'une variété bien fixée, il peut se baser sur ces considérations pour fixer les prix des autres qualités de tissus.

Troisièmement: Il faut cultiver le sens du toucher et de la vue.

Quatrièmement: Il faut connaître la construction et les finis dont on se sert pour les tissus de marque. Les plus usuels sont le tissu uni, le gaufré, la satine ou le satin.

Les exigences de la mode oblige le manufacturier à des combinaisons nombreuses et à des tissages variés, mais on les reconnaît facilement.

Cinquièmement: Il faut connaître les méthodes actuelles d'adultération, des substituts usuels et les simples méthodes de recherches et de preuves.

Le coton étant le tissu le meilleur marché n'est pas mélangé avec d'autres fibres, mais on peut en augmenter le poids et la fermeté apparente avec de l'amidon, de la farine, de la magnésie, etc. On peut se rendre compte de ces adultérations en exposant le tissu à la lumière, en le lavant, etc.

Les cotons de première marque tels que les cotons proprement dits, les mousselines, les batistes ne diffèrent que par le poids des matériaux et les divers modes de fini.

Quelques tissus de coton peuvent causer de la déception, ils ont une apparence de lin des Indes et sont de purs cotons.

Dans les flanelles de coton, il y a la filoselle et la flanellette.

Au sujet de la flanellette il a été souvent demandé d'avoir une loi qui forcerait les manufacturiers de flanellette à la rendre ininflammable avant de la placer sur le marché.

En Angleterre il existe une loi demandant que la flanellette employée dans les hôpitaux soit ininflammable.

La méthode Perking est considérée comme la meilleure, mais elle est si coûteuse qu'il est difficile de s'en servir.

Toutes les flanelles de coton peuvent être rendues ininflammables en les trempant dans une forte solution d'acide borique. Cela ne la rendra pas à l'épreuve du feu, mais le tissu ne flambera pas.

Cette prévention n'est que temporaire et elle doit se répéter après chaque lavage.

La mercerisation du coton est un traitement que l'on fait subir au tissu avec des alcalins. Ce qui lui donne plus de lustre, de poids, de force, le rend plus apte à la teinture et double ses capacités d'absorption. C'est ainsi que l'on prépare le coton pour les satinettes, le coton taffetas, etc., etc.

Si nous considérons qu'il n'entre que 43 onces de laine à vêtement dans l'approvisionnement annuel pour chaque personne sur ce continent et qu'il n'y a pas apparence de manque de marchandises de laine sur le marché, nous réalisons qu'il y a bien des moyens de donner plus d'étendue à cette industrie. Il y a beaucoup de méthodes pour augmenter la quantité de la laine. Un des moyens est de mélanger de la laine de qualité inférieure "shoddy" avec du coton, de la soie, du lin, etc.

Il y a beaucoup de préventions contre cette laine, au point de vue hygiénique, mais la manufacture des produits laineux comprend des procédés qui enlèvent tout danger de maladie.

La laine à vêtements se divise en deux classes distinctes—la laine cordée et la laine peignée, pressée—différence qui provient du travail de la matière première. Par le procédé du cordage, la laine est passée en masse dans des rouleaux garnis de pointes fines.

La laine peignée est travaillée avec des peignes qui séparent les fibres courtes des fibres longues.

Le vêtement en laine peignée est fait avec de la laine nouvelle et avec la meilleure.

Les laines peignées sont plus douces et plus lustrées que les laines cardées, les fibres sont plus longues.

Les principaux tissus de laine sont la cheviote, le mérinos, le chinchilla, le cachemire, les serges, etc.

Pour juger de la bonté de la laine on peut diviser les essais en essais chimiques, microscopiques et chimiques. Dans les grandes manufactures l'essai pour la force est fait par le dynamo.

L'essai par le feu.—Les fibres végétales telles que le coton et le lin brûlent rapidement et avec une flamme. La laine brûle lentement, laisse un résidu et une odeur de plumes brûlées.

La soie brûle rapidement et laisse un petit tas de cendres en forme de boule.

Lorsque la soie a été appesantie elle laisse plus de cendres, mais dans la forme originale du tissu.

L'essai par ébullition sert à déterminer si le tissu de laine contient, ou non, du coton ou toute autre fibre végétale.

C'est plus avantageux que l'essai par le feu.—

Faites dissoudre une once de potasse ou de soda dans une pinte d'eau.

Faites bouillir un petit échantillon de laine pure dans la solution pendant 15 minutes. La laine va disparaître.

Sur un échantillon de coton ou de lin, ce procédé n'aura aucun effet.

L'acide est un essai pour le coton. Usez d'une forte solution d'acide sulfurique au lieu de caustique. Le coton se dissoudra et la laine ne sera pas affectée.

La soie, le tissu à vêtements qui a le plus de valeur, est exposée à plus d'adultérations que tout autre.

On rend cette marchandise bon marché en la mélangeant avec de la laine, du coton, du lin, du coton mercerisé.

La plus sérieuse falsification est la "pesanteur."

Cette fraude s'accomplit de plusieurs façons—La plus trompeuse est celle de mettre du métal dans le tissu de soie. Par ce moyen une livre de soie peut donner une pesanteur de trois à quatre livres et ne fait pas plus d'usage que la soie pure.

Pour accomplir cette fraude, la soie est trempée dans une solution de sels d'étain ou de fer et absorbe trois ou quatre fois son poids en valeur de ces sels métalliques. La soie est plus lourde, plus ferme, mais perd ses qualités comme tissu à vêtement. Pour éprouver la pesanteur ainsi obtenue faites brûler un échantillon de cette soie.

Si elle brûle rapidement avec une flamme dansante et qui se transforme en globules, noires, elle est pure. Si la flamme est lente et si les globules distribués deviennent blancs, la soie est falsifiée.

COMPTANT ET CREDIT.

Cet article intéresse tous les détaillants qui ont à utiliser ces deux modes de vente. Les petits magasins n'ont pas à envisager les mêmes problèmes que ceux de la grande ville et peu d'entre eux vendent à crédit. En fait, la vente au comptant est la meilleure pour tous les intéressés. Le client qui achète à crédit semble en général exiger plus que celui qui paie comptant. Le fait que la facture est encore à payer semble impliquer qu'ils ont droit à un service extra et qu'ils sont plus enclins à réclamer et à être plus difficiles à satisfaire.

Ce fait augmente les frais généraux du commerce et à la longue le client au comptant paie pour ce surplus de frais. Ce n'est pas juste pour celui-ci et cela donne une prime au client qui ne dépose pas son argent à la caisse lorsqu'il fait ses achats. Tout système qui augmente les frais de vente entraîne ou une diminution des bénéfices ou une augmentation des prix et complique ainsi le problème du commerce.

Supprimer les frais supplémentaires est un problème toujours à l'ordre du jour dans tous les magasins et le commerçant qui peut vendre strictement au comptant s'en trouva toujours mieux à tous les points de vue. Il est débarrassé des clients capricieux qui, sentant qu'ils ont encore leur facture à payer, peuvent retourner leur marchandise ou faire des réclamations qui ne sont pas justifiées. Ce genre de vente augmente les frais généraux, surtout dans de grands magasins, où l'on doit tenir un bureau spécial pour s'occuper de ces comptes aussi bien que des retours et des plaintes.

Les magasins des grandes villes sont en train de supprimer rapidement la facilité de rendre les marchandises, ou tout au moins de réduire la durée du temps pendant lequel ces retours sont acceptés. Il y a même un mouvement qui se fait pour ne plus permettre rien de la sorte. Une vente faite doit rester faite et l'acheteur doit en assumer la responsabilité lorsqu'il n'a pas été trompé et que les marchandises sont bien ce qu'elles doivent être. Moins un commerçant vendra à crédit, moins il aura d'ennuis. La même chose peut s'appliquer au client.

PROFITEZ DE L'ESCOMPTE.

Un escompte de 2% ne semble pas à première vue avoir une grande importance aux yeux du commerçant, cependant si vous profitez de l'escompte du comptant chaque fois que l'occasion s'en présente, vous constaterez que ces escomptes additionnés forment une somme vraiment considérable que vous pourrez utiliser utilement pour les besoins de votre commerce. Mais ce n'est pas tout. Le commerçant qui profite régulièrement de ses escomptes assure son crédit chez ses fournisseurs, ce qui est un point d'une très grande importance. Lorsqu'il a besoin de crédit, les négociants de gros lui donnent la préférence. Il se montre en toute occasion un homme d'affaires agressif, prévoyant et attentif. C'est une réputation qui vaut la peine d'être acquise. Ce sont des points qui méritent d'être médités. Voici un tableau extrait du "Credit Men's Bulletin" qui montre d'une façon tangible la valeur actuelle de l'usage de payer comptant appliqué aux ventes d'une année:

1% à 10 jours, ou net 30 jours	18%
2% à 10 jours, ou net 30 jours	36%
3% à 10 jours, ou net 30 jours	54%
3% comptant, net 30 jours	36%
5% à 10 jours, ou net 30 jours	90%
6% à 10 jours, ou net 30 jours	108%
8% à 10 jours, ou net 30 jours	142%
2% à 10 jours, ou net 60 jours	14.40%
3% à 10 jours, ou net 60 jours	21.60%
2% à 30 jours, ou net 60 jours	24%
5% à 30 jours, ou net à 4 mois	20%
3% à 30 jours, ou net à 60 jours	36%

Les Problèmes de la Publicité pour les Marchands Détaillants de Corsets

(Suite de la page 44.)

per du prix. En annonçant une ligne spéciale de corsets on doit apporter une attention toute spéciale pour faire ressortir ses qualités. Il sera donc nécessaire dans une annonce de ce genre, de donner le nom du corset, et une illustration habile devra prendre place dans l'annonce.

Comme question de fait, toute annonce de corsets devrait être illustrée d'une manière ou d'une autre et comme tout grand manufacturier de corsets est prêt à fournir à ses clients de très chics gravures, il n'y a aucune raison pour empêcher l'acheteur de se pourvoir d'une quantité suffisante de ces gravures. Les manufacturiers de corsets prennent aussi un grand soin à préparer les annonces pour le détail. Les acheteurs devraient donc prendre avantage de toutes ces spécimens. Il n'y a aucune ligne en Amérique où l'acheteur reçoit plus d'aide du manufacturier, car les corsets ne sont pas seulement annoncés directement et avec effet au consommateur, mais on se donne aussi beaucoup de trouble en montrant à l'acheteur comment placer et vendre ses marchandises. Nous pouvons dire en toute sincérité, que le corset qui est annoncé d'une manière chic et attrayante, aurait cinquante pour cent plus de succès que l'autre. La force de ce principe ressortira dans les annonces générales des revues "magazines". Avec pratiquement aucune exception, ces annonces sont cent pour cent plus effectives que celles non illustrées. Une illustration de corset peut être faite de trois manières. Elle peut premièrement être une reproduction exacte du corset avec aucun effort de faire ressortir les lignes particulières, ou deuxièmement une reproduction structurale élaborée, ou troisièmement, un dessin d'une femme chiquement mise. Tous ces genres sont bons, quoi que dans notre opinion, l'illustration qui porte le plus d'effet, est la seconde ci-haut mentionnée. Plusieurs grands manufacturiers ont publié des annonces fort intéressantes dans ces lignes tout dernièrement.

Nouvelles modes et prix pour les corsets d'automne.

La politique des manufacturiers de corsets "marque de commerce", sera de maintenir les prix et améliorer la qualité substantiellement. Cependant, les manufacturiers de certaines lignes sont à faire une nouvelle échelle de prix. Aucun grand changement dans les modes, quoique quelques nouveaux modèles seront introduits. Il est évident que les manufacturiers de corsets sont à faire une revue de leurs prix. On concède que les affaires ne peuvent continuer sur la même base que l'automne dernier et la présente saison. Des changements s'imposent. Quels seront-ils? Cela constitue le grand

problème pour le moment. C'est aussi un problème qui devra être réglé avec promptitude, car nous approchons le 15 de mai qui est la date de la révision des différentes lignes et aussi des prix. Les plus grands manufacturiers sortent généralement leurs modèles d'automne vers le 15 mai et acceptent des commandes pour livraison au premier juillet, ceci est la coutume établie. La majorité des grands acheteurs placent leurs commandes pour livraison au premier juillet. Quelques-uns, surtout ceux qui sont anxieux d'étaler les nouveaux modèles, demandent la livraison pour le premier juillet ou avant. D'autres sont satisfaits d'une livraison au premier septembre. Cependant, les manufacturiers doivent être prêts à livrer la plus grande partie des marchandises avant le premier juillet. Avec ces faits en vue, il est évident que le temps est arrivé où les manufacturiers, surtout ceux qui fabriquent certaines lignes "trade mark" feront durant la prochaine saison. La présente perspective, et les grands manufacturiers ont étudié la question avec grand soin, prenant en considération les développements possibles de l'avenir, et les changements dans les conditions du marché, et sont d'opinion qu'il n'y aura pas de réduction assez importante dans le prix de l'acier, du coton, pour permettre une réduction de prix, surtout prenant en considération la difficulté d'obtenir la main-d'oeuvre. Par réduction, nous voulons dire une réduction de \$21.00 à \$18.00 ou de \$18.00 à \$15.00 ou de \$15.00 à \$12.00. Les réductions qui ont été faites sur les lignes "Trade Mark", seront basées sur une unité. Il y a, strictement parlant, deux manières de réduire les prix: la première est de réduire le prix d'un numéro, et la seconde de perfectionner ce numéro. Au point de vue économique, cette dernière méthode est considérée comme la plus logique pour les manufacturiers de corsets "Trade Mark", et plusieurs importants détaillants et acheteurs ont exprimé l'opinion que la meilleure chose que le grand manufacturier pouvait faire était de maintenir les prix actuels, et de cette manière, protéger les intérêts du détailleur. Naturellement, une réduction de prix dans les lignes pour l'automne forcerait les détaillants à marquer de nouveau leur stock au complet, de manière à arriver avec la nouvelle échelle des prix, ce qui amènerait comme résultat immédiat une dépréciation dans la valeur du stock. Nous référons seulement aux lignes "Trade Mark". Le même problème ne s'applique pas pour les manufacturiers de marques spéciales. Les manufacturiers pourront se servir de leur jugement en adoptant le système qui leur paraît le meilleur. Quelques-uns ont déjà annoncé un rajustement de prix affectant leurs lignes entières.

res. Cette méthode peut être considérée certainement comme sage et juste, car elle n'expose pas le détaillant à aucune perte.

Ce que les manufacturiers de lignes "Trade Mark" feront, comme nous l'avons mentionné plus haut, sera de perfectionner leurs différents numéros d'une manière substantielle. Ils seront probablement dans une position de donner une meilleure qualité sur la grande majorité des numéros spéciaux, permettant de cette manière au détailleur, de donner à ses clients une meilleure valeur, et en même temps, conserver leurs prix actuels. La situation par rapport aux modèles "Trade Mark" annoncés pour l'automne, pourra alors être résumée de la manière suivante. Les numéros établis se vendront dans le gros au même prix que le printemps, mais ils auront meilleur apparence et seront de qualité plus durable. En ce qui a rapport aux styles, on entrevoit aucun changement radical. Le dos sera plat, la longueur à peu près la même et les lignes générales seront sveltes, ce qui veut dire une grosse taille, quelques courbes et le buste généralement bas. Au sujet des corsets bustes bas, nous pouvons dire qu'il est vrai que le genre de corset est le plus pratique et le plus confortable qui ait été introduit depuis plusieurs années, mais il a certain désavantage. Le but d'un corset est de répartir et soutenir la chair et en même temps lui donner un bon support. Dans cette distribution de la chair il est assez difficile de la répartir uniformé-

ment, et on s'est aperçu que le corset bas aurait plutôt pour effet d'accroître sa formation, surtout si ce corset est porté par une femme dont la taille n'est pas appropriée à ce genre de corset, car alors un bourrelet de chair se trouvera refoulé dans le haut du corset. On s'est efforcé depuis quelques années à remédier à cela, mais ce n'est que cette saison que l'on a réussi à fabriquer un modèle à buste bas pouvant parfaitement contenir l'embonpoint, et en même temps donner la ligne à devant droit si en vogue aujourd'hui.

Ceci a été accompli en coupant et modifiant le buste pour ressembler au style empire très populaire il y a quelques cinq ans ou plus. Les désavantages du vieux style empire étaient dans le baleinage pointu à l'avant, le rendant inconfortable à certaines femmes. On a remédié à cela en coupant le baleinage deux pouces plus court au haut, rendant le haut du corset plus flexible et plus confortable, et arranger de manière pour supporter le diaphragme. Ceci est pratiquement le seul important changement pour les styles d'automne. Les manufacturiers de brassières nous annoncent différents modèles pour amincir la taille qui en combinaison avec le corset servent à éliminer l'inconvénient d'un buste trop voyant. On croit que le rose sera plus en vogue pour les styles d'automne. Comme question de fait, les acheteurs seront sages de choisir surtout leurs marchandises de cette couleur.

Les apparences générales sont bonnes.

Le plus récent livre sur les
Accessoires d'Auto

Il est GRATIS

Avez-vous demandé votre exemplaire ? Ce livre donne les renseignements les plus nouveaux sur tous les accessoires et les appareils les plus perfectionnés pour les automobiles.

IL SORT DES PRESSES

Ecrivez aujourd'hui pour en avoir un exemplaire

"Notre Service vaut la peine que vous en profitiez."

Walker-Vallance, Limited

HAMILTON, CANADA



L'assortiment des détailliers a été considérablement réduit, de nouvelles commandes des modèles du printemps ont été placées durant le mois dernier et l'opinion générale dans les cercles manufacturiers et détailliers, est que la saison d'automne sera active et profitable. Ce qui a été fait dans le but d'augmenter les affaires dépend entièrement des efforts faits par l'acheteur. Sans bonnes annonces et étalages attrayants, on ne peut attendre de grands résultats.

Aperçu général du commerce des sous-vêtements.

Aucune tendance de baisse remarquée.

Demande du détail croissante.

Les acheteurs revenant d'Europe rapportent très peu de nouvelles modes. Quoiqu'on ait beaucoup parlé d'une baisse de prix dans les sous-vêtements. Un aperçu général de l'industrie ne fait prévoir aucune baisse, il est vrai que dans les sous-vêtements en mousseline, il y a eu une légère baisse, mais cependant cette baisse a été limitée aux marchandises bon marché, ce qui est dû probablement à une très petite demande. Peut-être en raison de la baisse qui est survenue dans cette ligne particulière, les acheteurs s'attendent-ils de voir une baisse dans les autres sous-vêtements de qualité supérieure. Mais il n'y a aucune indication que ce déclin dans les prix continue de sorte que les acheteurs qui laissent leurs tablettes se dégarnir seront grandement désappointés. Tant qu'aux meilleures lignes de marchandises en mousseline et en soie, les

prix restent fermes, et la demande occupe les manufacturiers très activement. Comme question de fait, les commandes ne sont pas aussi grandes que l'an dernier, quand il y avait un si pressant besoin pour les marchandises. Un manufacturier bien connu regarde la situation avec beaucoup de philosophie. "Nous avons fait des affaires extraordinaires, dit-il, et nous savions qu'il nous faudrait ralentir avant longtemps." Dans mon opinion il est très sage pour le détailleur d'acheter en petites quantités jusqu'à ce qu'il puisse s'assurer quelle tournure le marché prendra, et à la longue, le marchand de gros bénéficiera de cette prudence, car cela empêchera les annulations de commandes et retours de marchandises, et le commerce en général s'en trouvera bien. Il est à remarquer cependant que ceci n'est pas l'opinion de la majorité des manufacturiers. Les achats étant plus réguliers qu'ils ont été depuis quelques mois, les manufacturiers ne sont plus aussi impatients avec les acheteurs qu'ils l'étaient auparavant, en raison de leur attitude qui était regardée avec grand mécontentement par la grande majorité. Les manufacturiers attribuent à deux raisons, la demande toujours croissante pour les sous-vêtements de satin et de crêpe. En premier lieu les bons salaires, que les femmes gagnent et leur goût très prononcé du luxe, et aussi le coût élevé des sous-vêtements de mousseline mirent sur un pied d'égalité les sous-vêtements.

(A suivre page 208.)

VENDEZ VOTRE PAPIER DE REBUT

La grande rareté qui se fait sentir à présent en fait de papier oblige les marchands et manufactures de matière première de payer des prix élevés pour le papier de rebut mis en balles.

Prenez avantage de cette opportunité en employant une

PRESSE EN ACIER CLIMAX POUR METTRE LE PAPIER EN BALLES

Des Milliers en font usage.

F. W. Woolworth Co., Ltd., les magasins de 5, 10 et 15c ont plus de 50 Presses en acier Climax en opération, pour mettre le papier en balles et en obtiennent une magnifique satisfaction.

Faites en 12 grandeurs différentes.



Toutes nos presses à papier sont garanties.

Les presses à mettre le papier en balles que nous vous avons achetées, nous donnent pleine satisfaction.

ACME GLOVE WORKS, Ltd.,
MONTREAL, P.Q.

Tout-acier-Incombustible.

A L'ESSAI GRATUITEMENT PENDANT 10 JOURS

Ecrivez-nous aujourd'hui pour catalogue et plus amples informations.

CLIMAX BALER CO., 75 rue Burton, HAMILTON, (Ont.)

LES HARNAIS LAMONTAGNE

continuent à se vendre facilement d'année en année. Ils sont en demande tous les jours de la semaine. Tout simplement parce qu'ils donnent un service parfait.

Que vous vous serviez de harnais ou que vous en vendiez, ou les deux, ce fait est de la plus haute importance pour vous.

LES BAGAGES LAMONTAGNE



RESISTENT AUX DURS CHOCS DE L'USAGE
CONTINUEL

ILS VOUS RAPPORTERONT DES PROFITS ET
PLAIRONT A VOS CLIENTS



Les articles de voyage portant la marque Alligator, valises, etc., etc., sont faits de cuir de bonne qualité, renforcés par des supports faits à la main, avec de bonnes fermeturses et fabriqués avec l'intention bien arrêtée de produire un article donnant une satisfaction durable. Nos vendeurs vous diront que nous avons réussi à faire cela. Les articles de voyage doivent être bons, car les commandes répétées sont négligeables. Voyez à vendre à vos clients les produits de la marque Alligator, car ils ont fait leurs preuves. Ils vous rapporteront des profits et plairont à vos clients.

Succursales:

VILLE DE QUEBEC

WINNIPEG

Lamontagne Limitée.

BLOC BALMORAL

338 Rue Notre Dame Ouest, Montreal, Can.
(Près de la rue McGill)

Ecrivez-nous et nous vous enverrons un de nos représentants vous démontrer les avantages de notre service et la supériorité de nos marchandises.

SERVICE:

Notre idéal est de vous faire bénéficier de notre longue expérience et de rendre vos disponibilités aussi fructueuses que possible.

Consultez notre Service d'Informations.

**Fairbanks Gosselin &
COMPANY**

Agents de change à la

BOURSE DE MONTREAL.

86, rue St-François-Xavier, Montréal.

TELEPHONE: Main 4090, 390

Matériaux à Toiture



C'est le temps de commander votre stock de toitures. Nous vendons toutes les lignes ayant prouvé qu'elles donnaient satisfaction. Toiture en caoutchouc à un, deux ou trois doubles; aussi gouttières, conduites et ouvrages en métal de toutes sortes. Ecrivez-nous pour avoir tous les renseignements désirés.

GEO. REED & CO., LIMITED
MONTREAL.

LES PROBLEMES DE LA PUBLICITE POUR LES MARCHANDS DETAILLANTS LE CORSET.

(Suite de la page 206.)

ments de soie. Certains genres de sous-vêtements en mousseline notamment les broderies philippines, sont en grande demande, et apparemment rien ne se tient dans leur chemin.

Il est intéressant de savoir que quoiqu'il y ait aucune indication que les vêtements des Philippines baisseront de prix, la demande grandit de jour en jour. Si les prix du marché de soie venaient à changer, permettant aux manufacturiers de baisser leurs prix au lieu de prendre cette dernière initiative, on se servirait de meilleurs tissus, garnitures, etc., ou encore on apporterait plus de soin à la confection, donnant ainsi un meilleur vêtement au même prix. Les femmes qui ont été habituées à payer un certain prix pour certaines marchandises, retournent rarement aux anciens prix. Comme question de fait, il a été observé qu'elles le font rarement, de sorte que les manufacturiers seront très sages en améliorant la qualité plutôt que de diminuer le prix.

Quoique plusieurs acheteurs américains visiteront les marchés européens, ce printemps, et quoiqu'ils se vantent que leur voyage leur fût profitable, ils ont rapporté très peu de nouveau. Probablement ce qui a le plus frappé les Américains de l'autre côté, c'est que les Françaises portent des sous-vêtements de couleur de toutes sortes.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité
Mines de Fer—Wabana, Terre-neuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



“Vous ne connaissez peut-être pas la différence”

Tout le petit monde des enfants aime Jelly-O. Betty croit, naturellement, que Dolly l'aime.

Betty n'a jamais pensé à dire à Dolly :—

“Ceci n'est pas du Jelly-O, mais cela y ressemble presque le même goût et est presque aussi bon. Vous voyez peut-être pas la différence, Dolly.”

Il y a des produits qui ressemblent de plus près Jelly-O, avant et après leur confection, mais ils ne sont pas réellement comme Jelly-O dans leurs qualités essentielles.

“Dolly” peut ne pas connaître la différence, mais les gens perspicaces ont tôt fait de la reconnaître.

Il vous sera envoyé gratuitement de magnifiques accessoires de vitrines de haute qualité en 10 couleurs si vous pouvez en faire usage de façon avantageuse et si vous croyez la chose possible.

THE GENESEE PURE FOOD COMPANY OF CANADA, LIMITED,
BRIDGEBURG, ONT.

Fait au Canada

COGNAC ROY

“LE ROI DES COGNACS”

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Agents pour le CANADA

M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement. MONTREAL

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

Pour faire le succès d'un commerce, il est nécessaire d'avoir une comptabilité bien tenue.

Adressez-vous à la maison Joseph Fortier, Limitée, pour vos livres et systèmes de comptabilité ainsi que pour toutes fournitures de bureaux : papeteries, en-têtes de lettres, factures, bons de vente, états-de-comptes, relieurs, classeurs, grands livres, etc.

**Nous faisons une spécialité de papier à lettre
et d'enveloppes**

Ecrivez, téléphonez ou venez à la Maison

JOSEPH FORTIER, LIMITEE

210 RUE NOTRE-DAME OUEST.

MONTREAL.

TELEPHONES : MAIN 444 et MAIN 445

MESSIEURS LES PATRONS,

Un fonds de Réserve dans votre entreprise constitue la meilleure sauvegarde contre les surprises et les accidents du Commerce.

Pour se sauvegarder contre les surprises et les accidents de la vie vos employés ont besoin, eux aussi, d'avoir chacun leur fonds de Réserve.

Ils arriveront à l'établir par la pratique constante de l'ECONOMIE.

Inculquez-leur ce principe de saine prévoyance et ils vous en sauront gré.

LA BANQUE D'EPARGNE

de la Cité et du District de Montréal

groupe important de gens qui économisent, leur réserve toujours le meilleur accueil quelque petites que soient les économies qu'ils voudront bien lui confier.

Nous donnons la sécurité la plus certaine.

Bureau Principal
et quinze succursales,
à Montréal.

A. P. LESPERANCE,
Gérant Général.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855.

Capital versé	\$4,000,000
Fonds de réserve	4,800,000

Siège Social: Montréal.

BUREAU DE DIRECTION

WM. MOLSON MacPHERSON
 Président || S. H. EWING | Vice-Président |

Directeurs: — F. W. Molson, Wm. M. Birks, W. A. Black, John W. Ross, J. M. McIntyre.

A part ses 100 succursales et plus dans les principales villes du Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans les principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé	\$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserves	2,100,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

A PRETER

\$5,000,000

sur débentures municipales à longs termes

Nous sommes aussi acheteurs d'obligations industrielles garanties par les municipalités.

Adressez-nous par écrit tous renseignements et mentionnez vos prix.

Prudential Financial Society

162 rue St-Denis

MONTREAL

J. A. LANGLOIS, Secrétaire Tél. Est 893

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	\$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) ..	1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de	21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W.-F. CARSLY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd."

M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef,

Chief Département de Crédit, M. M. LAROSE.

M. C.-A. ROY Inspecteur,

M. ALEX. BOYER.

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé	\$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	56,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Bélique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE ET LES COURTIERSTIERS DE MONTREAL.

En réponse à une demande de M. Edmond Proulx, député de Prescott, le Ministre des Finances, l'Honorable M. White a donné les détails suivants au sujet de la rémunération reçue par les courtiers en débetures, pour les bons services qu'ils ont rendus pour la vente de l'Emprunt de la Victoire au mois d'octobre 1918. Les courtiers en débetures de Montréal ont reçu \$70,144.00 et ceux de Toronto, \$380,440.00. Cette somme pour les courtiers de Montréal est subdivisée comme suit:

Burnet, Porteous & Co., \$2,477; Bruneau, Dupuis & Co., \$50; Burnett & Co., \$2,000; S. Carsley & Co., \$200; H. M. Connolly & Co., \$500; Craig & Luther, \$1,173; Thornton, Davidson & Co., \$300; Ekers, Cushing & Co., \$500; Fenwick & Co., \$2,730; Fortier, Beauvais & Co., \$1,200; Greenshields & Co., Montréal et Ottawa, \$4,700; G. W. Hamilton & Co., \$450; Hansons and Ferguson, \$620; Herdman & Co., \$1,380; C. J. Hodgson & Co., \$3,100; Grant, Johnson & Co., \$948; C. H. Lewis, \$500; J. L. Marler & Co., \$500; McDougall & Cowans, Montréal, Winnipeg, Halifax et St. John, \$18,655; C. Meredith & Co., \$1,750; Montreal Securities Corporation, \$1,000; R. Moat & Co., \$750; Molson & Robin, \$750; F. Nash & Co., \$750; O'Brien & Williams, \$4,345; Oswald Bros., \$4,565; A. Patterson & Co., \$1,750; Pitblado & Co., \$3,280; A. E. Rex & Co., \$600; A. F. Riddell & Co., \$300; H. S. Scott & Co., \$600; Gordon Strathy & Co., \$600; Smith, Fairbanks & Co., \$2,500; Tousaw, Hart & Anderson, \$1,000; W. J. Tudpin & Co., \$1,045; A. A. Wilson & Co., \$683; F. B. McCurdy & Co., Montréal et Sherbrooke, \$1,500.

Aldred & Co., \$500; Beausoleil, Ltée, \$1,464; Bellet, Neuville & Co., \$1,610; Graham, Brown & Co., \$4,047; Canadian Bond Co., \$1,313; Canadian Investment Co., \$975; Crédit Canadien, Inc., \$3,750; Credit Canada, Ltd., \$5,378; Farrell, Mather & Co., \$4,273; Hanson Brothers, \$15,290; Harris, Forbes & Co., \$11,768; Oliver E. Hurd, \$1,200; Imperial Securities, \$536; Keating & McRae, Trois-Rivières, \$1,269; Le Placement National, \$1,520; R. T. Leclerc, \$9,409; J. A. Mackay & Co., \$647; Mackenzie & Kingman, \$7,190; Manning & Co., Ltd., \$1,550; McCuaig Bros. & Co., \$3,000; Chas. Meredith & Co., Ltd., Montréal et Toronto, \$14,263; Municipal Bond Corporation, Montréal et Québec, \$3,235; National Bond Co., \$1,353; Nesbitt, Thomson & Co., Montréal et Hamilton, \$10,645; Provincial Securities, Québec, \$2,839; A. G. Ross & Co., \$600; T. T. Ross, \$450; Meredith, Rountree, \$500; St-Cyr, Gonthier & Frigon, \$10,525; Quebec Bond Co., \$3,529; Versailles, Vidricaire & Boulais, Montréal et Québec,

\$4,100; H. R. Wood, \$2,868; J. P. L. Stewart, \$1,000; Eugène Panneton, \$1,500.

La Banque de Montréal vient d'ouvrir une succursale à Tavistock., Ont., sous la gérance de M. A. J. Collins.

Sir Frederick William-Taylor, gérant général de la Banque de Montréal, est de retour à Montréal après une absence de quelques semaines aux Iles Bahama, et dans les Etats du Sud.

Le Lieutenant Douglas S. McMaster, fils de M. William McMaster, président de la Canadian Explosives, Limited, et frère de M. Ross H. McMaster, assistant-gérant de la Steel Company of Canada, vient d'être admis comme associé de la maison de courtage Charles Meredith & Co. M. McMaster est un des jeunes qui n'a pas hésité à mettre son avenir dans la balance lorsqu'il s'est agi de s'enrôler pour la défense de son pays. Il faisait partie de la 35ème Batterie d'Artillerie Canadienne.

A l'assemblée annuelle de la Canadian Consolidated Rubber Company, M. Charles S. Seger, président de la United States Rubber Company, laquelle compagnie contrôle la compagnie canadienne, a été élu président. Sir Mortimer Davis et J. B. Waddell ont été élus directeurs. W. A. Eden et Victor E. Mitchell ont été élus vice-présidents.

M. T. H. Rieder, ancien président et gérant-général s'est retiré du bureau de direction pour donner toute son attention à la Compagnie Ames-Holden-McCready, Limited.

LE DEFICIT DU CANADIEN NORD

L'on annonce d'Ottawa que le déficit du Canadien Nord pendant l'année écoulée, tel que rapporté par le Ministre des Chemins de Fer à l'Hon. Dr Reid, sera d'environ \$7,000,000.

McCUAIG BROS.

Cette importante maison de courtage vient de transporter ses bureaux de la rue St-Sacrement, au coin de la rue Notre-Dame et St-Frs.-Xavier. L'on se rappelle la part active qui fut prise par les membres de cette maison aux affaires de la guerre. Le Lieut.-col. D. Rykert McCuaig, D.S.O., et le major Clarence N. McCuaig sont de retour du front après une absence de plus de 4 ans, et le Général Brigadier G. Eric McCuaig, C.M.G., D.S.O., est attendu prochainement.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie**Fidélité des Employés**

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour Gérants, Comptables, Caisiers, Commis, Percepteurs salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution; et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER, H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable, Comptable
Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie.

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVERNEMENT

. \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J. Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A. A. G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J. C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.



Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité: — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

P.-A. GAGNON, C.A.
J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald,
gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-
teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL MONTREAL

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général
C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT BICKERDIKE, gérant.

**BRITISH
COLONIAL**

FIRE INSURANCE
COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebols, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

LES TRIBUNAUX

RAPPORT DE LA SEMAINE FINIS- SANT LE 26 AVRIL 1919

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

- J. Octave Dubois vs Adélarde Rousseau, de Plessisville, \$250.00.
Henri Roberge vs Canadian Cereal & Flour Comp., Ltd., de Stratford, 3e classe.
Dantel Lamothe vs Napoléon Gagné, Thetford Mines, \$1,000.
Dame H. Forcier vs Edouard Gagner, St-Félix de K., \$2,500.
A. S. Johnson vs Dame Jessie Smith et vir., Irlande canton, \$7,000.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

- Joseph Brodeur vs L. A. S. Plamondon, Durham Sud, \$18.50.
David Rhault vs Basile Thibeault, Victoriaville, \$13.25.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

- Ovide Baril et al. vs Omer Racine, de Roxton Pond, jugement contre défendeur pour \$288.17.

JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT

- The Massey-Harris vs Henri Jalbert, de St-Félix de Kingsey, jugement contre défendeur pour \$88.35.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 22 au 29 avril

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Adolphe Houde vs Luc Beaumier, \$55.00.
Wilbrod Mongrain vs Ovilla Déglise, \$65.00.
J. B. Loranger vs Godfroi Lord, \$18.05.
J. H. H. Leduc vs Jos. Corbin, \$26.92.
J. H. H. Leduc vs Ovilla Champoux, \$20.44.
Onésime Beaulac vs A. Verner, \$25.50.
Donat Boulé vs A. Tancrede Normandin, \$14.00.
Gilbert Lambert vs Joseph Tardif, \$50.60.
Henri Cloutier vs Elie Boumansour, \$1.00.
Emile Julien vs Johnny Fredette, \$20.98.
Great West Assurance Co. vs J. E. Ant. Fournier, \$83.70.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

- Harris Abattoir Co. vs J. Morin, Montréal, \$163.
John Sundulac vs St. Lawrence Bridge Co., Ltd., Lachine, \$700.
J. B. Tassé & Co. vs Union Architect. Iron Works, Montréal, \$54.
Larivière vs Eug. Benoit, Louiseville, \$250.
Alméric Bachand vs J. & W. Duncan Ltd., Montréal, \$465.

- Hennéo Terzi vs Jos. Stan. Quenieville, Montréal, 1ère classe.
E. Marchand vs L. A. Charbonneau, Montréal, \$1,594.
Ls Silverman vs Jacob Goldman, Montréal, \$1,025.
W. B. Dufort vs J. S. Sauvé, Montréal, \$367.
J. O. Chapleau vs Isaac Frank, Isaac Frank, Hyman Segal, Bolly Rudner, Bessie Segal, Archie Blanstern, Mme Avner Stern, Mme Harry Abramovitch, Montréal, \$744.
Meyer Payaner vs Ls Wexler, Montréal, \$2,600.
A. Charbonneau vs W. Ranger, Montréal, \$100.
Ignaty Kosovsky vs Dom. Express Co., Ltd., Montréal, \$332.
J. & P. Davignon, Ltée vs Oct. Champoux, Montréal, \$255.
Jas. Reemvick vs Sadie Rubinsky, Mme Henry Wener, Montreal Fireproof Garage, Montréal, \$100.
Olivier Reid Co., Ltd. vs Soly Cohen, Montréal, \$432.
Marie Adèle Fortier vs A. R. Whittall Can. Co., Ltd., Montréal, \$352.
Jos. Lachaine vs Mary Ellen Scroggie, Mme Geo. Layfield, Montréal, \$300.
Acme Specialty Mfg. Co. vs L. N. B. Falconbridge, Montréal, \$67.
Alinda Déglise vs Raoul Haineault, Montréal, 1ère classe.
N. Swan vs Hyman Edelstein, Montréal, \$141.
Ville Montréal Nord vs Montreal Debentures Corp. Ltd., Montréal, \$1,458.
Avila Gascon vs Steel Co. of Can., Ltd., Montréal, \$495.
O. Poirier vs A. Poirier, Montréal, 4ème classe.
Royal Bank vs J. N. A. Houle, Montréal, \$100.
J. H. T. Bourassa vs Harris Const. Co., Ltd., Montréal, \$903.
Nélada Bourdon vs Armand Patenaude, Montréal, 1ère classe.
Berthe de Bellefeuille vs Léonard Clément, Montréal, 1ère classe.
Léocadie Sabourin vs Pierre Turgeon, Montréal, 1ère classe.
A. Sauvé vs Ernest Marsil, Montréal, \$121.
G. G. Gales & Co. vs Osmond Latreille, Gilbert Vallée, Succ. Francs Ls Latreille, Montréal, \$36.
Stinson Reeb Builders Supply Co. vs Alex. Mackay, Montréal, \$2,100.
Madison Paper Stock Co. Inc. vs Paper & Hardware Prod., Ltd., Montréal, \$781.
Buckley Drouin Co., Ltd. vs P. J. O. Cyr, Robitaille, \$431.
J. L. St-Jacques vs Mastai Pagnuelo, Westmount, \$254.
J. M. Fortier vs Valois Realty Co., Ltd., Montréal, Geo. Fred. Hodgins, Ottawa, \$5,711.
Dom. Radiator Co., Ltd. vs S. P. Saxe, Montréal, \$190.
Mme Christos Koomas vs Succ. D. P. Zacharaccs, Montréal, \$9,710.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Beaudoin Ltée vs Ed. Griffin, \$19.
C. Lemay vs Nap. Biron Sr, \$21.
A. D. Quintin vs O. Grenier, \$68.

- British Canadian, Ins. Co. vs J. O. Parizeau, \$24.
Religieuses Cong. Notre-Dame, vs Vve R. A. Lessard, \$20.
J. Fortin vs Horace alias Henri Déry, \$30.
A. D. Quintin vs G. Label, \$60.
T. P. Phelan vs Gust. Hébert, \$27.
C. H. Bleau vs J. H. Fortier, \$45.
M. Savard vs Geo. Mansour, \$41.
E. Sansregret vs U. Messier, \$54.
E. Perreault vs Jos. Roch, \$41.
S. Roch vs S. Robitaille, \$30.
A. Biron vs Jos. Crevier, \$21.
J. Z. Gagnier vs A. alias J. A. Major, \$57.
U. Lauzon vs Ovilla Hébert, \$23.
D. Bonami vs Ory Reeves, \$22.
G. Bourassa et al. vs J. A. Leduc, \$64.
P. M. Beaudoin vs A. Jansens, \$51.
P. M. Beaudoin vs Alf. Gagnon, \$20.
P. M. Gagnon vs J. E. Poirier, \$20.
H. Marcovitch vs Jos. Brunette, \$25.
J. Garmaise vs A. Côté, \$21.
J. Garmaise vs J. Beauré, \$20.
J. Garmaise vs Ls Cabana, \$21.
J. Garmaise vs A. Brade & H. Clayton, \$39.
J. Garmaise vs Aristide Courtois, \$13.
J. Garmaise vs E. & Fern. Duquet, \$30.
C. Raymond vs Melville Jacques & Oscar Viger, \$31.
H. Larin vs Alf. Goldberg, Lachine, \$41.
N. G. Vallquette Ltée vs J. L. Ledoux, Luceville, \$75.
L. Gagnier vs David Levin, Absent, \$27.
Can. Syndicate vs H. E. Spicer, Lachine, \$47.
E. A. Pelletier vs Emilien Allard, Chambly Canton, \$77.
E. A. Pelletier vs Adélarde Breux, Chambly Canton, \$33.
H. Weitzer vs Julius Schwartz, Québec, \$67.
J. B. T. Dorion vs Henri Sénécal, St-Laurent, \$28.
H. Legault vs Adrien alias Adélarde Blouin, St-Laurent, \$30.
J. E. Ménard vs Edw. Stack, \$11.
J. Plante vs Z. St-Laurent, \$11.
C. Raymond vs T. Sonne Sr, \$61.
J. D. Lévesque vs J. Jones, \$44.
J. E. Montpetit vs F. Mallette, \$20.
J. E. Montpetit vs E. Duval, \$27.
R. H. Beaulieu vs A. Faubert, \$25.
H. Schlein vs H. Boullanne, \$24.
Parisian Wardrobe Co., Ltd. vs J. Carlton alias Carter, \$48.
T. Bertrand vs N. Ménard, \$36.
A. Ferron vs T. Giguère, \$58.
F. Feldman vs G. Glochoi, \$33.
A. Leduc vs Art. Lafrenière, \$99.
A. Dufault vs Jas. Leonard, \$77.
J. A. Boulanger vs Genser & Co., \$27.
Soc. d'Administration Générale vs Jos. Champagne, \$30.
H. Dame vs Dan, \$26.
F. Aloïse vs O. Dufresne, \$66.
H. Schlein vs Art. Renaud, \$35.
H. W. Petrie de Montreal, Ltd. vs Jos. Michel & Art. Valois, \$28.
D. Daukner vs E. Seesalt, \$25.
A. Rinfret vs Ed. Ouellette, \$12.
J. M. Aird vs Mary Walsh, \$21.
J. M. Aird vs T. Scanlan, \$42.
S. Girard vs Alb. Myette, \$27.
A. Gauthier vs A. Paquette, \$20.
W. Samuels et al vs J. G. Howe, \$18.

Table Alphabétique des Annonces

A		Domimon Cartridge	76	McArthur, A.	50 et 51
Abbey Salt	116	Domimon Salt	120	McArthur, Irwin	80
Acme Glove Work	11	Domimon Suspender	25	McCormick Biscuit	150
American Pad	73 et 82	Dowsell Lees	56	Mercury Mills	28
Ames-Holden	174-175	Duchesneau Limitée	22	Miner Shoe	180
Anchor Cap & Closure	133	Duffy, J. J.	118	Montbriand, L.-R.	212
Arlington	9	Dunn, Albert	128	Montreal Nut & Brokerage	94
Assurance Mont-Royal	212	Dunlop Tire	95	N	
B		E		National Breweries	154
Baines Chocolates	134	Eddy, E.-B. & Co.	125	Niagara Neckwear	30
Baker & Co., (Walter)	152	Egg-O Baking Powder	147	Nova Scotia Steel Co.	208
Banque d'Epargne	209	Ewing & Son	125	Nuggest Polish	178
Banque d'Hochelaga	210	F		O	
Banque Nationale	210	Fairbank, N.-K.	122	Office Specialty	177
Banque Molson	210	Fairbank & Gosselin	207	Oneida Community, Ltd.	57
Banque Provinciale	210	Findlay Bros.	67	Ottawa Paint	97
Banwell-Hoxie	98	Fontaine, Henri	152	Otterville Mfg. Co.	63
Battle Creek Toasted Corn Cakes	139	Forsyth Shirt	Couverture	P	
Beardmore	189	Fortier	209	Pacific Mills	21
Belding Paul Corticelli	Couverture	Frost Steel Wire Co.	50 et 58	Paquet & Bonnier	212
Bennett Ltd.	173	Frothingham & Workman	78	Parker Broom	88
Bowser	74	G		Patterson Candies	155
Brophy Suspender	19	Gagnon L'Heureux	212	Perfection Counter	177
Brophy Umbrella	19	Garand, Terroux & Cie	212	Perrin Frères & Co.	17
Bird & Son	81	Garland, John	4	Pink	54
Breithaupt Leather	176	Genesee Pure Food	208	Plessisville Shoe	185
British Colonial Fire Ass	212	Genin & Trudeau	128	Poulin & Co.	152
Brandram-Henderson	Couverture	Gendron Mfg.	48	Prudential Financial Society	210
Brantford Computing Scale	117	Georgia Turpentine	88	R	
Brock, W. R.	18	Genest & Genest & Co.	123	Racine	14 et 15
Brodie & Harvie	152	Germain, Louis	186	Ramsay	88
Brodeur, Art.	152	Gillett Co., Ltd. (E.-W.)	125	Reed, Geo. W.	207
Burrow, Stewart & Milne	77	Gonthier & Midgley	212	Regal Shirt	27
C		Goodhue	6	Redmond & Co., Ltd.	27
Canada Life Assurance	212	Gorman, Eckert & Co.	122	Remington Arms	48
Canada Foundries	208	Greenshields	3	Robinson, James	184
Canada Paint	47	Goodyear Rubber Tire Co.	45	Roy	208
Canada Starch	126	Gunn	134	Richards, Wilcox Co.	96
Canada Stove	93	Gutta Percha	63 et 182	Riga (Sté des Eaux Purgatives)	151
Canadian Cereal	136	H		S	
Canadian Milk Products, Ltd.	130	Hamilton Carhartt	29	Samuel Benjamin	92
Canadian National Carbon	59	Hamilton Stove	51	Seagram	118
Canadian Poster	153	Hébert, L.-H.	70	Sherbrooke Cigar	151
Canadian Yale & Towne	71	Hudon, Hébert	119	Sherley Saw	82
Canadian Warren Axe	98	Hobbs Mfg.	72	St. Croix Soap	128 et 138
Canadian Shovel	69	Hodgson Sumner	12	St. Lawrence Flour Mills	152
Canadian William Roger	75	Hudon & Orsall	141	St. Mary's Wood	152
Carriage Factorles	82	I		St. Williams Fruit Preserves	148
Chamberlain Desolvo Co., Ltd.	92	Imperial Oil	61	Sherwin Williams	46
Chamberlain Medicine	120	Imperial Tobaccó	131 et 156	Simonds Canada Saw	62
Chaput, L. & Fils	145	Ingersoll Robert, H.	79	Simms & Co.	49
Charbonneau Limitée	136	J		Slater Shoe	188
Chipman Holton Knitting Co.	5	Jennings & Wilson	19	Stewart, James Co.	91
Circle Knitting	22	Jonas & Cie, H.	142	Stanford Chair	8
Church & Dwight	118	K		Stanley Hutchin	151
Christin	121	Kellogg Cereal	137	Stauntons Limited	98
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce	212	King Paper Box	178	Steel of Canada	60 et 83
Cie J. A. & M. Côté	176	King Suspender	20	Steel Through & Machine Co.	89
Clark, W.	Couverture et 116	Kitchener Suspender	26	Sun Life of Canada	212
Climax Baler	206	Kribs, William A.	132	T	
Cluett, Peabody	19	L		Taylor, J. J. Safe	68
Collin Mfg. Co.	62	Labelle, J.-R.	186	Tétrault Shoe	190
Columbus Rubber Co.	183	Lamontagne Ltée	207	Tooke Bros.	7
Coristine	18	La Prévoyance	212	Thermos Bottle	53
Corona Phonograph	10	Lady Bell Shoe	179	Thompson, B. & S. H.	65
Côté & Lapointe	152	Lea & Perrin	143	Tower Canadian	26
Connor & Son	84-85-86-87	Leslie & Co., A.-C.	50 et 60	Turnbull	8
Connors Bros.	115	Lewis Bros.	64	Turner, J. J.	72
Consumer Cordage	70	Liverpool-Manitoba	212	W	
Couillard, Auguste	212	Lytle Co., Ltd.	150	Wagstaffe Ltd.	149
Cowan & Co.	135	M		West India	140
D		Malcolm Condens. Milk Co.	129	Warwick Overall	24
Dale Wax Figures	23	Martin, L. Co.	66	Western Ass. Co.	212
Daoust-Lalonde	181	Manufacture de Scies de Lévis	50	Whiting & Davies	26
Kassab Kimono	26	Martin, P.-P. & Cie	16	Whitman & Barnes Mfg.	58
Davies, Wm., Ltd.	146	Mathieu (Cie J.-L.)	120	Wisintainer & Fils	90
Delfosse	6	Matthews-Blackwell	127	Williams, J. H.	48
Dennis Steel Wire	68	Maxwells, Ltd.	55	Wright, E. T.	187
Dent Harrison	144	N		M	
Desparois, Garneau	23	National Breweries	154	Malcolm Condens. Milk Co.	129
Domestic Specialty	118	Niagara Neckwear	30	Martin, L. Co.	66
Dom. Canners Co., Ltd.	124	Nova Scotia Steel Co.	208	Manufacture de Scies de Lévis	50



MADE IN CANADA

Les Meilleurs Rubans

Les rubans "Belding" sont la perfection même de la valeur. Grâce à leur fabrication honnête ils dureront bien plus longtemps que tous les autres.

Ils représentent cette qualité supérieure qui donne une clientèle profitable.

Ils ne se déchireront pas — ni ne changeront — c'est la raison pour laquelle vous devriez acheter les rubans "Belding" — qui se vendent toujours facilement — toujours à leur véritable valeur.

Echantillons et prix envoyés avec plaisir.

BELDING PAUL CORTICELLI
Limited

Bureaux des ventes à
Montréal Toronto Winnipeg
Vancouver

Nous fabriquons les soies en rouleaux Corticelli ainsi que les soies en rouleaux Belding.

Mets Préparés de Clark



DE LA MEILLEURE QUALITÉ —
CEUX QUI SE VENDENT LE PLUS

Préparés sous la surveillance directe des inspecteurs du
gouvernement canadien, conformément à la loi du
Canada touchant la viande et les conserves.